

Министерство образования и науки Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный педагогический университет»  
Институт общественных наук  
Кафедра экономики и менеджмента

**Разработка бизнес-плана частной организации**

Выпускная квалификационная работа

Квалификационная работа  
допущена к защите  
Зав. кафедрой, доктор пед. наук  
профессор

\_\_\_\_\_ С. Л. Фоменко

Исполнитель:  
Живило Евгений Александрович,  
обучающийся БУ-41 группы  
4 курса очного отделения

\_\_\_\_\_  
подпись

Научный руководитель:  
Гаврилов Денис Евгеньевич,  
канд.экон.наук, доцент кафедры  
экономики и менеджмента

\_\_\_\_\_

Екатеринбург 2018

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА.....	7
1.1 Понятие бизнес-планирования.....	7
1.2 Структура бизнес-плана.....	12
ГЛАВА 2. БИЗНЕС-ПЛАН САУНЫ ООО «СУБМАРИНА».....	25
2.1 Резюме.....	25
2.2 Описание предприятия и отрасли.....	26
2.3 Описание продукции.....	28
2.4 Маркетинговый план.....	30
2.5 Производственный план.....	34
2.6 Организационный план.....	37
2.7 Финансовый план.....	44
2.8 Оценка рисков и их страхование.....	46
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	48
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ.....	50
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.....	54
ПРИЛОЖЕНИЕ 2.....	55
ПРИЛОЖЕНИЕ 3.....	56
ПРИЛОЖЕНИЕ 4.....	58
ПРИЛОЖЕНИЕ 5.....	60
ПРИЛОЖЕНИЕ 6.....	61
ПРИЛОЖЕНИЕ 7.....	63
ПРИЛОЖЕНИЕ 8.....	65
ПРИЛОЖЕНИЕ 9.....	67
ПРИЛОЖЕНИЕ 10.....	69
ПРИЛОЖЕНИЕ 11.....	73

ПРИЛОЖЕНИЕ 12.....	76
ПРИЛОЖЕНИЕ 13.....	77
ПРИЛОЖЕНИЕ 14.....	79
ПРИЛОЖЕНИЕ 15.....	81

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы.** Исходя из истории мирового опыта и практики самым главным признаком экономики наличие в оптимальном соотношении малого, среднего и крупного сектора. При этом преобладать должен именно малый бизнес по причине своих преимуществ. Малые предприятия более динамичны, они быстрее и эффективнее реагируют на изменение внутреннего рынка, как в период роста, так и в кризисные времена. Малый бизнес часто играет роль инструмента для устранения диспропорций на отдельных товарных рынках. Государственная поддержка малого бизнеса эффективнее по затратам. Создание новых рабочих мест, развитие добросовестной конкуренции, быстрое насыщение рынка товарами и услугами, внедрение инноваций, все это происходит на внутренней экономике государства благодаря малому бизнесу.

Планирование является одной из важнейших функций управления предприятиями. К сожалению, в период перехода к рыночным отношениям в России роль планирования была существенно снижена. Причем руководители предприятий сферы сервиса и сегодня нередко говорят о невозможности планирования хозяйственной деятельности в условиях непредсказуемых изменений в макроэкономической ситуации. Но все же практика показывает, что планирование способствует более рациональному распределению ресурсов, улучшает координацию действий, дает возможность смягчить влияние слабых сторон деятельности предприятия, своевременно принять защитные меры против разного рода рисков, позволяет отслеживать новые тенденции.

Оптимальным вариантом достижения таких решений является новая прогрессивная форма плана – бизнес-план.

Бизнес-план позволяет предусмотреть и достойно встретить многие неизбежные проблемы, совершить ошибочные действия только на бумаге, а не в условиях реального рынка. Конечно, он не может исключить всех ошибок, но дает шанс более тщательно продумать свои действия.

Отсюда возникает **противоречие** между необходимостью создания окупаемого и прибыльного предприятия и невозможностью этого без разработки бизнес-плана.

**Проблема** состоит в том, что невозможно создать окупаемое и прибыльное предприятие без работы бизнес-плана.

**Объектом данной работы** является бизнес-планирование деятельности предприятия.

**Предмет:** бизнес-планирование деятельности сауны ООО «Субмарина».

**Целью выпускной квалификационной работы** является разработка бизнес-плана сауны ООО «Субмарина».

При написании выпускной квалификационной работы выделены следующие **задачи** исследования для выполнения:

- раскрыть теоретические основы бизнес-планирование;
- дать характеристику структуры бизнес-плана;
- дать характеристику планируемого предприятия;
- установить необходимые мероприятия маркетинговой деятельности;
- разработать организационный и производственный планы по созданию сауны;
- дать оценку рисков для данного проекта и составить финансовый план предприятия.

При написании работы используются следующие **методы исследования:**

- теоретические: анализ и систематизация литературы по проблеме;

– эмпирические: анализ практической деятельности; анкетирование; проектирование; экономический анализ.

**Теоретическая и методологическая основа исследования.** В работах, посвященных бизнес-планированию заслуживают внимание труды таких российских ученых, как Впенсионный фондин В.Р., Кочеткова А.И., Морошкин В.А., Парахина В.Н., Басовский Л.Е., Волгина В.В. Различные аспекты бизнес-планирования на малых предприятиях нашли своё отражение в трудах авторов: С. В. Петуховой, А. Н. Петрова, В. П. Бурова, А. Л. Ломашкина, А. С. Пелиха. Среди зарубежных авторов представляют интерес работы таких авторов, как Поли Берд, Фил Стоун и др.

Теоретической основой для данного исследования послужили также учебные и методические пособия таких ведущих авторов, как: П. Барроу, Байкалова А. И., Берд П., Бухалков М. И., Буров В. П., Булатова Н. Н., Гайворонская С. А.

**Структура работы.** Работа состоит из введения, заключения, двух глав, первая теоретическая глава разбита на два параграфа, вторая часть состоит из восьми параграфов, в работе содержится 4 рисунка, 2 таблицы и 15 приложений.

В первой главе описываются теоретические аспекты бизнес-планирования. Во второй раскрывается и рассчитывается бизнес-план сауны. В заключении представлены основные результаты и выводы исследования.

# **ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА**

## **1.1 Понятие бизнес-планирования**

В планировании нуждается любое предприятие, любое производство, экономика в целом. Спланировать бизнес - значит, оценить возможности, необходимость и объемы выпуска конкурентоспособной продукции, определить емкость рынка и его конкретного сегмента, оценить спрос на продукцию, выпускаемую фирмой, результативность ее работы на рынке.

Быстрое развитие технологий, усложнение и многообразие предлагаемых продукции и услуг, сокращение их жизненного цикла, появление большого количества конкурентоспособных компаний, повышение требовательности потребителей, увеличение объема и скорости получения информации, новых знаний - все эти и другие изменения в мире вынуждают хозяйствующие субъекты искать методы для лучшей адаптации к новым условиям. К этому следует добавить неопределенность, непредсказуемость и нестабильность внешней среды. Поэтому в настоящее время управление организацией принимает все более предпринимательский характер. Это проявляется в том, что в управлении возрастает роль предвидения, стратегического представления.

Развитие рыночных отношений в нашей стране, по большей мере, происходило стихийно, и потребность в бизнес-планировании проявилась довольно поздно. Первые бизнес-планы, как «заморская диковина», появились в России лишь в начале 90-х годов, в то же время большинство предприятий продолжают использовать более привычные технико-экономические обоснования.

Понятие бизнес-плана является русским эквивалентом английского «business plan», означающего план дела, бизнеса, коммерческой

деятельности, торговли. В определенном смысле это понятие связывают с предпринимательской деятельностью, хотя в английском языке предпринимательство определяется как «enterprise», но сам предприниматель может обозначаться как «businessmen» [8, с. 170].

Бизнес-план является традиционным для рыночной экономики документом, без которого в сфере бизнеса не предпринимаются никакие сколько-нибудь серьезные действия. В определенном смысле он представляет собой формализацию системного подхода к процессу планирования, форму обоснования экономической целесообразности выбранных фирмой направлений деятельности и использования тех или иных источников финансирования этой деятельности, оценки ожидаемых финансовых результатов (продажи, прибыли, отдачи от вложенного капитала).

И сегодня в отечественной практике существует огромное многообразие его определений, отчасти заимствованных из зарубежного опыта. Но необходимо осознавать, что простого перевода содержательной его части для нас может быть недостаточно, равно, как и то, что многие из западных методик могут попросту не работать в российских условиях, если в них не будет учитываться специфика нашей экономики. Приведем несколько определений бизнес-плана, заимствованных из разных источников:[2, с. 108]

«Бизнес-план представляет собой документ внутрифирменного планирования, излагающий все основные аспекты планирования производственной и коммерческой деятельности предприятия, анализирующий проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяющий способы решения финансово-хозяйственных задач».

«Бизнес-план – объективная оценка собственной предпринимательской деятельности предприятия, фирмы и в то же время необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка и сложившейся ситуацией» [7, с. 8].

Понятие «бизнес-планирование» состоит из двух составляющих.



Бизнес – это деятельность, направленная на получение дохода гражданами, располагающими некой собственностью [11].

Планирование – это целенаправленная деятельность предприятия, представляющая собой взаимосвязь внутривозрастных проблем (экономические, социальные, организационные, инвестиционные, управленческие и другие) в виде единой системы. Следовательно, планирование в организации – основа создания и управления, нормативная база для разработки и принятия управленческих решений [7].

Объединив данные понятия в одно, можно сформулировать следующее понятие бизнес-планирования – это последовательная разработка мероприятий, включающих в себя определение цели, содержания, сбалансированного взаимодействия ресурсов, объемов, методов, последовательности и сроков выполнения деятельности по производству, реализации товаров или оказанию услуг [2].

Следовательно, бизнес-планирование является не только способностью прогнозирования предстоящих действий, но и способностью определения вероятных рисков, возникающих в ходе реализации деятельности, а также умением их предотвращать. Предприятия не могут полностью устранить риск, но способны управлять им с помощью тщательного планирования [11].

Принято выделять следующие планы деятельности организации: наступательные и оборонительные. Первые направлены на развитие организации (освоение новых рынков, производство новых товаров и оказание новых услуг, увеличении доли рынка), вторые же способствуют удержанию позиций на действующем рынке с целью предупреждения банкротства организации [9].

Под развитием организации понимается такой процесс принятия решения, при котором достигается целевое (желательное и более совершенное) состояние деятельности и путь его достижения с учетом внутренних возможностей и внешних факторов (условий) [22].

В годы существования Советского Союза у всех на слуху были такие выражения как «Выполним и перевыполним план!», «Пятилетку - в четыре года!». Для любой хозяйственной деятельности существовали плановые показатели - количество тонн зерна, стали или чугуна. План был и у каждого предприятия. Существовал он и для каждой территориальной единицы - области или союзной республики.

Действовал отдельный орган - Госплан СССР, работали плановые органы республиканского и местного уровня, а также комиссии при министерствах. Система этих учреждений была запутанной, часто с двойным подчинением. Крупные предприятия всесоюзного значения контактировали с Госпланом напрямую. При этом политические цели и высокие показатели были важнее экономической целесообразности. А исследования причин невыполнения плана находились под негласным запретом, так как «подрывали социалистическую экономику».

В современном бизнесе можно ставить реалистичные задачи и при этом рассчитывать, что их действительно постараются выполнить. В СССР зачастую в план вносились показатели, которых нереально было достичь, а основным призывом было не просто выполнить, а перевыполнить этот план. Интересно, что при плановом хозяйстве предприятия оказывались в двойственном положении. Выполнение и перевыполнение плана влекло за собой почет, награды и преференции, а для руководителей - карьерные возможности. Однако это означало, что план на следующий период будет повышен и предприятию придется приложить еще больше усилий для его выполнения. Те же, кто не мог выполнить план, решительно осуждались, но на следующий год планка для них оставалась на прежнем уровне. Поэтому руководители не всегда так уж старались добиться сверхвысоких показателей.

Инструменты, которые помогут в процессе бизнес-планирования:

1. Планирование сбыта – установка плана на долгосрочную перспективу, исходя из имеющегося в данный момент спроса, с учетом разных сегментов рынка.

2. Планирование производства – расчет по данным планирования сбыта.

3. Планирование появления новых производственных мощностей.

4. Планирование деятельности в сфере инвестиций.

5. Планирование по работе с персоналом.

6. Планирование материально-технического обеспечения.

7. Планирование материальных запасов.

8. Финансовое планирование.

9. Планирование ликвидности.

9. Планирование рекламы.

10. Балансировка плана – по факту, представляет собой сравнение состояние экономики и финансов организации с обязательством.

11. Планирование результата включает в себя расчет всех показателей, которые оценивают планируемую результативность: экономическую, финансовую, производственную, трудовую, социальную, экологическую.

12. Экологическое планирование.

13. Планирование бюджета – ключевой инструмент в управлении организацией. При использовании данного метода вся деятельность компании представляет из себя процесс балансировки дохода и расхода по четко обозначенным пунктам. Также в нем обязательно прописывается индивидуальная ответственность.

Таким образом, бизнес-планирование является процессом объективной оценки индивидуальной предпринимательской деятельности организации, а также инструментом инвестиционных и проектных решений с учетом рыночных потребностей и экономической ситуацией.

## 1.2 Структура бизнес-плана

Бизнес-план – это документ, в котором формулируется цель предполагаемой экономической деятельности, описываются работы, услуги, содержится анализ рынка, а также рассматриваются организационно-правовые вопросы и функции производства, дается технико-экономическое обоснование эффективности планируемой работы [20].

Сама структура бизнес-плана не должна быть жесткой. Нет необходимости и слепого копирования его содержания из зарубежного опыта. Следует отметить, что и переводная литература по данной тематике, которой в последние годы в нашей стране издано огромное количество, этого не рекомендует, а лишь предлагает придерживаться некоторого образца, разработанного на основе анализа огромного множества планов. Структура бизнес плана «может видоизменяться в зависимости от ваших потребностей» - такие рекомендации можно встретить практически в любом издании. [6, с. 173]

Ключевыми составляющими каждого бизнес-плана являются разделы, связанные с управлением, маркетингом и финансированием проекта. Можно выделить следующие модели бизнес-плана [3, с. 41]:

Составление бизнес-плана должно основываться на исследовании конкурентной области, анализе направления и эффективности проекта. Следует учитывать, что впоследствии план будет представляться вашим клиентам и партнерам как обоснование надежности, и рентабельности бизнеса [12].

План для развития бизнеса разрабатывается с учетом особенностей и характеристик конкретного предприятия, однако, существуют общие стандарты написания.



**Рис 1. Модели структуры бизнес-плана**

В первую очередь, данный документ должен представлять компанию – ее название, фактический и юридический адреса, контактную информацию, реквизиты и сферу деятельности – эти сведения пишутся на титульном листе. Далее следует резюме, которое содержит краткое описание проекта. Эта часть не должна занимать более 2-3 страниц, главная её цель – заинтересовать в дальнейшем ознакомлении с документом.

Основная часть бизнес-плана начинается характеристикой компании – её истории, целей, достижений, положение бизнеса на конкурентном рынке, организационной структуры и т.д. Ключевую роль играет объективность предоставления информации, она свидетельствует о надежности и серьезном

положении бизнеса. Описание предприятия продолжается исследованием целевой аудитории и рынка сбыта продукции и услуг.

План обязательно должен включать маркетинговый анализ рекламных компаний, исследования потребительской мотивации и др. Сведения о финансовой и кадровой политике представляют план производства и схема структурных подразделений компании.

Любые параметры бизнес-планов содержат финансовый отчет, показывающий, какой объем ресурсов потребуется для реализации проекта, и определяющий сроки его окупаемости [13].

Процесс бизнес-планирования. Перед созданием самого бизнес-плана, важно собрать всю необходимую информацию. Для этого существуют следующие этапы:

Этап 1. Определяем источники нужной информации. Этими источниками могут быть как учебники по планированию, так и госучреждения, которые занимаются проблемами малого бизнеса. Кроме того, это могут быть консалтинговые компании, издания или обучения по корректному формированию бизнес-планирования. Даже друзья и знакомые могут послужить источником информации.

Этап 2. Определяем цели разработки бизнес-плана. Оцените тот перечень задач и проблем, на решение которых направлен ваш бизнес-план. Исходя из него и определяются ваши цели. Лишь при создании добротного и качественного плана, можно добиться достижения всех поставленных целей.

Этап 3. Определяем цели читателей. Кто будет входить в круг читателей – внутренние сотрудники компании или еще и внешние? Возможно, это будут потенциальные инвесторы и акционеры, может даже банки.

Этап 4. Устанавливаем общую структуру создаваемого документа.

Этап 5. Собираем информацию, чтобы подготовить все разделы нашего бизнес-плана. Данный этап обеспечивает нас поддержкой тех, у кого уже есть опыт и знания в бизнес-планировании. Это могут быть как внутренние

сотрудники, которые уже имеют опыт и знание внутренних процессов. Важно привлекать внешних консультантов, которые смогут провести грамотную оценку рынка и спрогнозировать все важные процессы в сфере финансирования. Помимо финансистов, важно вовлекать еще и экономистов широкого профиля, консультантов по управленческим вопросам. План продаж: нюансы составления и реализации

Этап 6. Пишем бизнес-план. Основное правило этого этапа – самостоятельное составление бизнес-плана самим предпринимателем, вне зависимости от наличия у него опыта и навыков. Консультанты уже не будут требоваться на этом этапе, так как на предыдущем они всю задачу выполнили – собрали информацию и первично обработали.

Вот некоторые причины, почему бизнес-план может быть делегирован:

1. Отсутствие полных и систематичных знаний всех положительных и отрицательных сторон компании, направления деятельности самой организации и возможных в будущем проектов.
2. Отсутствие обучения бизнес-планированию, что может отрицательно сказаться на всех действиях организации в будущем (так как планирование – ключевая задача любого руководителя).
3. Отсутствие способностей в продажах и демонстрации конкурентных преимуществ проекта в защите перед инвесторами. Кроме того, возможна даже потеря доверия со стороны инвесторов.

Последний этап может завершить процесс написания бизнес-плана, но лучше добавить еще один – седьмой. Его задача будет состоять в том, чтобы дать план на ознакомление авторитетным бизнесменам, которые никоим образом не заинтересованы и являются сторонними лицами. Это позволит произвести оценку, основываясь на конструктивной критике.

Важное значение имеет структура бизнес-плана, поскольку этот документ иногда играет решающую роль в становлении нового или развитии существующего бизнеса. Содержание, объем и стиль написания некоторых

разделов в разных бизнес-планах могут существенно отличаться друг от друга, при этом состав разделов в обобщенном виде сводится к следующим:

1. Резюме.
2. Описание предприятия и отрасли.
3. Описание товара или услуги.
4. Маркетинговый план.
5. Производственный план.
6. Организационный план.
7. Финансовый план.
8. Оценка рисков и их страхование.

Сфера услуг является одной из основных отраслей общественного производства, призванной чутко реагировать на потребности и спрос населения.

На сегодняшний день сфера услуг испытывает необходимость нового подхода к планированию и организации предприятия. Комплексный подход в обслуживании, ориентация на клиентов со средним уровнем дохода при соблюдении достаточного качества услуг и сервиса может обеспечить предприятию стабильный доход.

Бизнес-план открывается титульным листом. Титульный лист бизнес-плана должен привлечь внимание адресата и заставить его ознакомиться с документом.

Содержание должно отразить основные разделы бизнес-плана и помочь будущим инвесторам понять суть вашего предложения.

С резюме начинается изложение содержательной части проекта. Это своего рода реклама проекта, а потому оно должно содержать убедительные доказательства его привлекательности. Резюме пишется в завершение работ над текстом бизнес-плана. Однако, поскольку читать проект начинают с резюме, вполне уместно предварить представление материала очень сжатым изложением существа проекта.

Раздел «Описание предприятия и отрасли» содержит основные



сведения о предприятии и сфере его деятельности. Здесь находят отражение главные события, повлиявшие на появление идей предлагаемого бизнеса, а также главные проблемы, стоящие перед организацией в настоящее время. Оценивается фактическое положение предприятия на рынке, указываются направления его развития на перспективу. Давно существующее предприятие приводит краткую историю своей хозяйственной деятельности. Указывается тип предполагаемого бизнеса. Представляются те виды деятельности, которыми предприятие предполагает заниматься или уже занимается.

При описании компании нужно придерживаться только фактов, воздержаться от преувеличений и попыток показать компанию более крупной и успешной, чем она есть на самом деле [35].

В разделе «План маркетинга» дается разъяснение, заключающееся в приведении возможностей предприятия в соответствие с ситуацией на рынке. При составлении бизнес-плана в сфере услуг нужно принимать во внимание, что не все маркетинговые приемы, которые широко используются в сфере материальных товаров, применимы в сфере услуг.

План маркетинга предусматривает следующие подразделы [32].

Маркетинговая стратегия – планирование и организация сил и средств предприятия и использование их в наиболее выгодных и перспективных направлениях. В этом разделе детализируются цели маркетинга по продаже конкретных товаров (услуг), определяются рынки, на которые предприятие будет ориентироваться, основные сегменты рынков по каждому отдельному виду товаров (услуг), тактика конкурентной борьбы, бюджет маркетинга. После этого определяется конкретная маркетинговая стратегия для достижения сформулированных целей.

Ценообразование. Цена товара может определяться с учетом множества факторов: себестоимости продукции (средних издержек производства), уникальных достоинств товара, его качества, цены конкурентов на аналогичный товар (услугу) или товары-заменители, цены, определяемой спросом на данный товар (услугу). Выбор метода установления цен и

уровень планируемой предприятием цены свидетельствуют о выработке предприятием своей ценовой политики. Ценовая политика в маркетинге может включать:

- выход на рынок;
- вытеснение конкурентов с рынка;
- ввод на рынок нового товара;
- получение сверхприбыли на основе стратегии «снятия сливок с рынка»;
- быстрое возмещение затрат, связанных с производством и сбытом продукции;
- сохранение стабильного положения на рынке при нормально-умеренной рентабельности;
- поддержание и расширение доли рынка фирмы и др.

Раздел «План производства» готовится только той фирмой, которая занимается или будет заниматься производством. Он должен описать путь, на основе которого предприятие планирует в ближайшие 2-3 года (для крупных компаний до 4-7 лет) эффективно изготавливать продукцию [17].

В разделе «Организационный план» указываются организационно-правовая форма предприятия, сведения о партнерах, мера ответственности партнеров, организационная структура фирмы с распределением обязанностей и функций [41].

Финансовый план. В этом разделе мы рассмотрим все вопросы, которые касаются финансовой обеспечительной деятельности компании и варианты самого эффективного применения денег (как своих, так и заемных), основываясь на нынешней информации по финансам и прогнозируемым объемам реализации продукции на рынке в перспективе. Здесь мы получаем достоверную систему данных, которые будут отображать прогноз результатов по финансовой деятельности компании.

Прогнозирование финансовой результативности поможет решить основные вопросы, которые стоят на повестке у каждого менеджера. Именно здесь менеджер увидит прибыль, которую он сможет получать, а кредиторы смогут оценить возможность заемщика обслуживать долги.

В текущем пункте указывается:

- отчет о прибыли и убытке;
- балансировка финансовых трат и доходов;
- прогнозный баланс активов и пассивов (для предприятия);
- анализ безубыточности;
- стратегия финансирования.

Помимо этого, необходимо рассчитывать показатели финансового состояния компании (расчеты ликвидности, платежеспособности, прибыльности, использования активов, акционерных капиталов). Все эти данные можно рассчитывать на основе отчетов и документации.

В этом разделе необходимо указать, сколько капитала хочет получить фирма, форму инвестиций, как будут использоваться полученные фонды и какую долю компании приобретает инвестор. Нужно показать, каким образом по истечении определенного времени инвестор сможет получить обратно свой вклад, стоимость которого пропорционально возрастает; как будут использоваться деньги инвестора [5].

Все расчеты в финансовом разделе должны подтвердить, что, начиная с некоторого уровня производства товара, его выпуск будет приносить прибыль.

Чем выше постоянные затраты, тем больше значение точки безубыточности.

Раздел «Оценка риска и страхование». В этом разделе бизнес-плана нужно перечислить и оценить степень и вероятность возникновения рисков, с которыми может столкнуться предприятие; указать, каким образом конкуренты могут отреагировать на ваше появление на рынке; описать стратегии, которые будут использоваться в том случае, если предположения

окажутся ошибочными; описать страховую защиту; описать наиболее серьезные риски, с которыми может столкнуться компания, и указать, как планируется устранять их [4].

Оценка и страхование риска. Риски будут появляться в любом случае в любых хозяйственных отношениях. Вот перечень основных рисков:

1. Суверенный риск. Это риск, который связан с экономикой и финансовой ситуацией в целом государстве. Самая большая проблема, которая может быть – отказ от исполнения обязательств по внешнему долгу страны. Так, например, пострадали иностранные компании, вкладывавшие инвестиции в государственные облигации в канун кризиса 1998 года. Важно учитывать этот риск международным корпорациям, банкам, всем фондам, которые имеют госгарантии, хотя, если говорить откровенно, то вообще каждой международной организации. Основные причины возникновения ситуации риска – война, катастрофа, спад мировой экономики, неэффективная политика государства в сфере макроэкономики.

2. Политический риск. Зачастую является синонимом предыдущего риска, хотя применяется исключительно в качестве характеристики финансовых отношений экономических агентов и правительством страны, которая имеет отличное от общепринятого политическое устройство или не совсем стабильную политическую ситуацию. В этом случае очень вероятна и гражданская война, и революция, и национализация капитала.

3. Производственный риск. Обуславливается особенностью отрасли бизнеса, в которую вкладываются собственники. Этот капитал используется для любого вида производства. Основная причина, почему происходят финансовые потери – распродажа в убыток всех активов и технической базы в случае, когда ликвидация происходит вынужденно. Получается ситуация, что распродажа проходит в убыток, даже не компенсируя первоначальные затраты. Если же не проводить ликвидацию, а пытаться репрофилироваться и раскрутиться с нуля, вложения средств будут далеко не маленькими.

4. Финансовый риск. Обуславливается структурой источников поступления средства. В этом случае мы говорим не о риске выбора неверного вложения капитала, а о рискованности политики, отвечающей за привлечение источников финансирования компании. Конечно же, данные источники далеко не дешевые, притом стоимость по каждому источнику может разительно отличаться, исходя из динамики показателей, дополнительных условий и обстоятельств. Помимо этого, обязательства в отношении поставщика различаются в зависимости от источника финансирования. При несоблюдении обязательств по договору, компания может быть представлена процедуре банкротства, что приведет к огромным потерям со стороны собственников.

5. Риск снижения покупательной способности денежной единицы. Данный риск может проявляться в любом виде бизнеса и является опасным в целом при ведении бизнеса. Его смысл в снижении деловой активности и рентабельности, вследствие инфляции, например.

6. Процентный риск. Представляет собой потери из-за изменения процентных ставок. В этом случае важно учесть этот риск инвесторам и самим субъектам хозяйствования. Например, владельцы облигаций могут понести значительные потери, в случае общей тенденции к снижению среднй процентных ставок. Для организации этот риск может проявиться в любом аспекте, притом негативно могут сказаться любые изменения процентной ставки – как регрессивные, так и прогрессивные.

7. Систематический, или рыночный, риск. Это вид риска характерен для всех ценных бумаг, которому не поможет даже диверсификация для элиминирования.

8. Специфический, или несистематический, риск. Проявляется в операциях с финансовыми активами и крайне узко трактуется. По сути, это риск ценных бумаг, не связанный никоим образом с изменением рыночного портфеля, что приводит к элиминированию через комбинирование этой

бумаги с иными ценными бумагами в хорошо диверсифицированном портфеле.

9. Валютный риск. Каждый, кто владеет финансовыми активами или обязательствами, которые выражаются в валюте, может понести значительные потери при резком обвале курса валют. Данный риск может быть очень значительным и болезненным. Например, в августе в 90х, в России курс доллара вырос в 4 раза, что привело к банкротству многих предприятий, которые оказались не в состоянии исполнить обязательства перед западными поставщиками и кредиторами.

10. Транзакционный риск. Является операционным риском, т. е. риск потерь, которые связаны с конкретной операцией. Так как операций без риска в бизнесе практически нет, это самый распространенный тип риска. К примеру, поставщик оказывается не в состоянии исполнять периодику и сроки поставок, дебиторы задерживают оплату счетов, покупаемые активы могут обесцениваться по причине финансовых трудностей эмитента и пр.

11. Актуарный риск. Покрывается страховой в обмен на выплату премии. Актуарными называют расчеты в сфере страхования, которые понимаются в качестве системы мероприятий для создания финансовых фондов на основе вкладов участников. Обычно, ущерб, который наносится стихией или несчастными случаями, будет порыв именно из подобного фонда. Так как страхование – добровольная услуга, может возникать тот самый актуарный риск, когда риск переложен на страховую.

Структура раздела, как правило, имеет такой вид:

- формируется полный список всевозможных рисков;
- оценивается вероятность появления рисков;
- ранжируются риски, исходя из вероятности появления;
- оцениваются ожидаемые размеры убытка при их осуществлении;
- устанавливаются и обосновываются приемлемые уровни риска (определяют области допустимого риска);
- выделяются наиболее существенные риски;

– риски подлежат страхованию.

Здесь важно отметить, что подобная структура рассмотрена нами в качестве примера и носит характер рекомендаций. Разделы и их содержание могут быть дополнены или уточнены, исходя из условий функционирования конкретной компании.

После того, как бизнес-план составлен, важно проанализировать его эффективность. Основное внимание стоит обратить на следующие моменты:

1. Дату старта бизнес-проекта важно ставить позже даты рассмотрения. Зачастую это становится серьезной ошибкой в составлении проекта.

2. Чтобы грамотно составить бизнес-план, мы должны использовать такое программное обеспечение (далее – ПО), как Альт-Инвест или Проджект-Эксперт. Это может гарантировать, что этап рассмотрения не затянется, так как в случае ручных расчетов или расчетов другими видами ПО, рассмотрение значительно удлинится.

3. Важно поставить цены и типы, которые были использованы в расчете. Притом, необходим расчет всего плана в сопоставимых величинах. Например, текущие величины рассчитывают с НДС и без него. Постоянные – аналогично.

4. Проверить процент ставки кредитования – она должна быть строго ниже ставки ЦБ РФ.

5. Здесь важно оценить внутреннюю норму дохода от проекта. В среднем, эта норма должна превышать % по кредитованию на 13-14%. В случае, если она будет выше 100%, это будет означать, что цены чрезмерно завышены или некорректно рассчитаны.

6. Проводить оценку описания. Общее описание рынка – основа хорошего бизнес-проекта. Особое внимание надо уделять спросу и его обоснованности.

7. Пересматривать переменные, которые участвуют в анализе расчета чувствительности, при проведении расчета безубыточности. Граница безубыточности должна быть точно сопоставима с реальными убытками.

8. При вложении финансов в бизнес, важно проверять наличие кредитного договора и его достоверность (% ,срок, объемы)

9. Обращать внимание на наличие расчетов общественной и бюджетной эффективности проекта. Если их нет, план нуждается в доработке.



## **ГЛАВА 2. БИЗНЕС-ПЛАН САУНЫ ООО «СУБМАРИНА»**

### **2.1 Резюме**

Название предприятия: ООО «Субмарина».

Наименование услуги – сауна.

Сфера оказания услуг: отдых.

Организационно-правовая форма: общество с ограниченной ответственностью.

Планируемый сбыт должен составить 2 160 часов в год.

Источники и условия финансирования

Собственный капитал учредителей: собственные средства – 1 500 000 рублей.

Система налогообложения – Единый налог на вмененный доход.

Режим работы сауны с 14 часов дня до 06 часов утра, без перерывов, санитарный день – понедельник.

Сроки осуществления проекта: строительно-монтажные работы –5 месяцев, внедрение на рынок –7 месяцев.

Срок окупаемости – 6 лет и 11 месяцев.

Стоимость основных фондов – 1 959 353,00 рублей.

## 2.2 Описание предприятия и отрасли

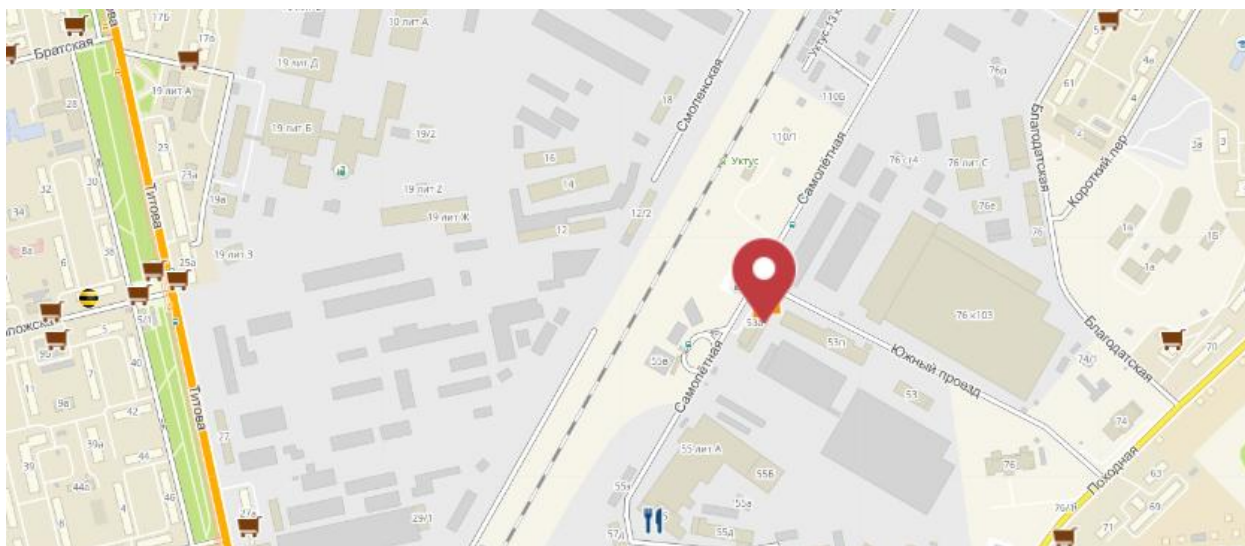
В данном бизнес-плане рассчитывается бизнес-план общества с ограниченной ответственностью, работающего в сфере услуг.

Предприятие будет расположенное в районе Уктус г. Екатеринбурга.

Общество, будет создано и учреждено физическим лицом, будет иметь название ООО «Субмарина».

ООО «Субмарина» будет вести свою деятельность на основе Гражданского Кодекса РФ и являться юридическим лицом, действующим на основе Учредительного договора.

Для оборудования сауны будет использоваться помещение, находящееся в собственности учредителя, площадь которого составляет 95 м2. Адрес сауны: ул. Самолетная 53а (рис. 2).



**Рис. 2. Местоположение сауны**

Сауна рассчитана на компании численностью 8-12 человек.

Наименование вида деятельности, зарегистрированной в учредительных документах: услуги сауны.

Сфера деятельности: оказание услуг в сфере отдыха.

Основная цель предприятия – получение прибыли на основе предоставления качественных услуг благодаря высокому уровню обслуживания клиентов.

На рис. 3 представлены планируемое оформление сауны.



**Рис. 3. Оформление сауны**

Для открытия сауны лицензии не требуется, единственно с чем, возможно, потом придется столкнуться, это с необходимостью продажи алкоголя, для этого нужна лицензия. Продажа алкоголя не всегда приносит доход, но это необходимо, чтобы обеспечить должный уровень сервиса. Эту необходимость мы учитываем, хотя в первое время сауна будет функционировать без этой услуги.

## **2.3 Описание продукции**

В нашей стране есть традиция ходить в баню, причем баня - это целый ритуал, к которому люди относятся к этому серьезно и ответственно. Думаю, никогда не поздно обратиться к корням и традициям, сложившимся очень давно, хоть возможно сейчас немного утраченным.

Потому бизнес, который «парит», пусть это баня или сауна, всегда найдет место среди русского народа, т.е. отвечает нашим представлениям об отдыхе и соответствует климатическим условиям.

Сауна будет ориентировано на людей со средним достатком, уровень дохода которых на одного члена семьи составляет от 14 до 25,5 тысяч рублей. Для района Уктус это своего рода средний класс. В целом сауна будет позиционировать себя как заведение для семейного и корпоративного отдыха. Чаще всего именно по такому принципу формируются компании, делающие большинство заказов саун.

Цель предприятия: стать наиболее заведением, отвечающим требованиям комфортного корпоративного и семейного отдыха и предлагающим достойный уровень сервиса.

Сауна имеет площадь 95 квадратных метров, после частичной перепланировки будет представлять собой помещение по своим размерам подходящее для отдыха компаниями численностью 8-10 человек. Сауна очень комфортабельна и отличается высоким температурным режимом, в течение сорока минут электрокамин в парилке способен нагреть воздух до 110 градусов Цельсия.

В сауне есть комната отдыха, раздевалка, бассейн, парилка, две душевые. В стоимость посещения входит пользование полотенцем, простыней и феном. В комнате отдыха установлены два журнальных столика, пять бамбуковых кресел, диван, холодильник, музыкальный центр, микроволновая печь, электрический фонтан, электрический чайник, шкаф с посудой, шкаф для белья; стены украшены декоративным панно, настенными часами и искусственным комнатными растениями. В раздевалке установлены два шкафа для одежды, два мягких кресла, кушетка, зеркало. В технической комнате находится электрический пульт для включения и контроля температурного режима сауны, стиральная машина (Приложение 1).

Вместимость бассейна – 12м<sup>3</sup>; вода в бассейне циркулирует, и благодаря этому меняется на одну треть каждый день, полная смена воды производится в санитарный день, т.е. один раз в неделю. Такой режим смены воды позволит соблюсти санитарные требования. Вода в бассейне всегда холодная, т. е. той температуры, которая и должна быть, чтобы достичь желаемого эффекта погружение в воду после нагрева тела в парилке – контраст горячего и холодного является прекрасным средством для тренировки сосудов и приведения в тонус всего организма.

## 2.4 Маркетинговый план

Сауна будет расположена в районе Уктус, г. Екатеринбург.

Уктусский район или район Уктус в Екатеринбурге располагается по обеим сторонам реки Исеть и ее притока – реки Патрушиха. Район находится на юге города в Чкаловском административном районе.

Район на юге ограничивает Уктусский лесопарк, на западе – железная дорога со станцией «Уктус», на востоке – Кольцовский тракт, на севере – Ботанический район. Район разделен рекой на правобережный и левобережный Уктус.

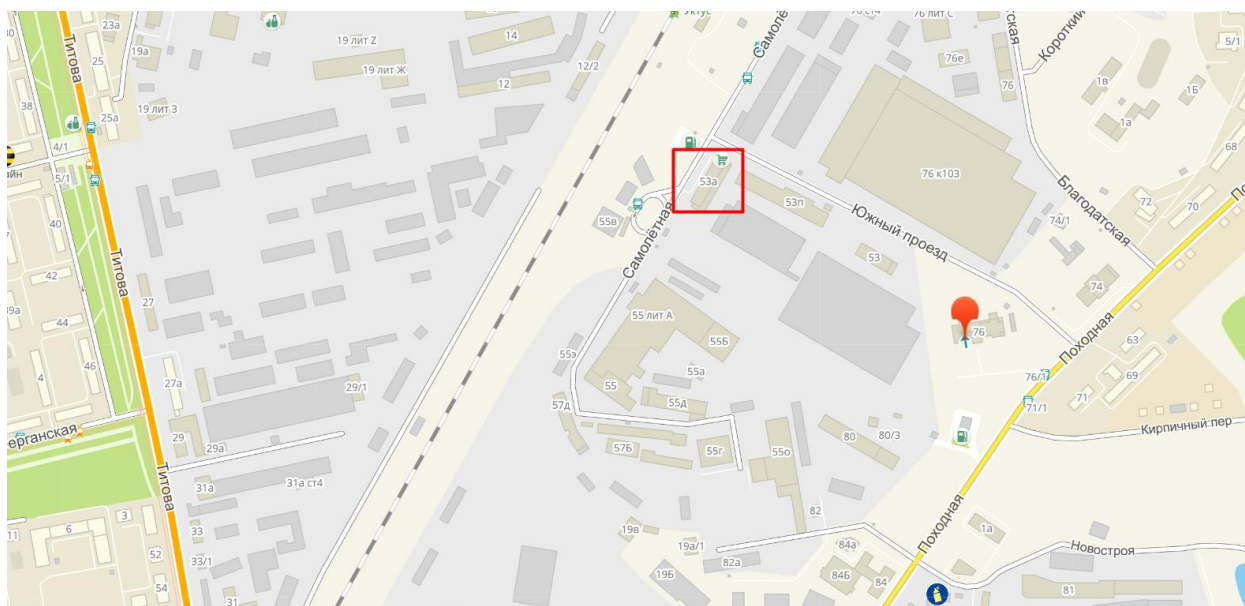
Основной жилой фонд района представлен 5-этажной застройкой 60-70-ых годов, 9-этажной и 16-этажной застройкой в районе улицы Шишимская. Новостройки в районе Уктус в Екатеринбурге представлены жилыми комплексами и отдельно стоящими домами различной этажности (от 5 до 25 этажей). Крупные новые жилые комплексы – дома на улице Патриотов, ЖК «Тихий берег», высотные дома на Щербакова, ЖК «Щербаковский» и ЖК «Новый Уктус». На левом берегу Исети преобладает частный сектор.

Главные улицы района – Щербакова, Самолетная, Гастелло, Рощинская и Алтайская. Район активно развивается. В перспективе планируется возвести 2 станции метро: «Щербаковская» «Уктусские горы».

На территории района Уктус располагаются горнолыжный комплекс «Уктус», Уктусский лесопарк, школы, детские сады, спортивные центры, клиника неврозов, ТЦ «Глобус», кинотеатр «Кинокит», поликлиника №3 и другие объекты инфраструктуры.

В районе открытия сауны есть только 1 конкурент – сауна с бассейном «Людовик» (рис. 4): стоимость 1 часа – от 1 000 руб., вместимость до 6

человек. Следовательно, при нашей вместимости и стоимости 1 часа, можно учитывать, что данная организация не будет конкурировать с нашей.



**Рис. 4. Расположение сауны «Людовик» относительно проектируемой сауны «Субмарина»**

Таким образом, при реализации этого бизнес проекта не предстоит столкнуться с серьезной конкуренцией, т.к. аналогов на рынке услуг этому предприятию на данный момент нет.

Интерьер сауны будет выполнен в стиле кантри, т.е. будут использованы материалы, стилизованные под натуральное дерево, так же для декорирования будет применяться текстиль, керамика, глиняные изделия.

По данным маркетинговых исследований зимой посещаемость саун выше. Также специалисты отмечают, что после праздников количество посетителей бань и саун обычно увеличивается в 3-5 раз.

Услугами саун пользуется преимущественно население в возрасте от 20 до 40 лет. В основном это - лица со средним уровнем дохода на 1 члена семьи приблизительно 14 000 - 25 500 рублей в месяц и более, имеющие активную жизненную позицию.

Для информирования населения района Уктус будут использованы следующие рекламные носители: бегущая строка в новостях по местному телевидению в вечернее время, рекламный ролик в местном радио, размещение рекламных модулей в городских газетах, создание собственного сайта на бесплатной платформе, открытие группы в социальных сетях. Размер расходов для рекламных целей будет составлять 2 000 руб. в месяц.

Сауна будет работать шесть дней в неделю: со вторника по воскресенье, шестнадцать часов в сутки, т.е. с двух часов дня до шести часов утра.

В районе Уктус на летний период отключают горячее водоснабжение, т. е. горячей воды не бывает с мая по середину сентября каждого года. Многие семьи в районе Уктус приобретают электрические водонагреватели, но, тем не менее, при отсутствии горячей воды практически 4,5 месяца в году, увеличивается потребность в банно-парильных услугах и услугах саун. Потому вполне ожидаемым является рост посещаемости сауны на это время.

Опрос владельцев саун в районе Уктус показал, что средний заказ сауны по длительности составляет 3-4 часа, большая часть заказов приходится на вечернее и ночное время с 19:00 до 02:00 часов. Как правило, в режиме работы указывается не точное время закрытия, а возможность продления заказа по желанию клиента, т.е. работа до «последнего клиента».

Исходя из принятого режима работы, а он составляет 16 часовой рабочий день и средней длительности заказа 3,5 часа, и необходимое время для уборки - около получаса, сауна может обслужить 4 заказа в день. Для определения достижимого уровня продаж, при цене на услуги сауны 670 рублей за один час, был проведен социологический опрос, в виде анкетирования. На основании формулы из статистики, мы вычислили, что для объективно представления информации по данным анкетирования, для исследуемого района Уктус, достаточно получить анкетные данные у 500 человек.



Опрос проводился у населения в районе Уктус, в нем приняли участие мужчины и женщины, в возрасте от 25 до 65 лет. Анкета состояла из 7 вопросов (Приложение 2), направленных на выявление существующей потребности в данном виде услуг, а так же на выяснение того, какое количество населения является платежеспособным для данного вида услуг. По данным опроса были получены следующие результаты:

- в анкетировании приняли участие 62 % женщин и 38% мужчин;
- большая часть состоит в возрастной группе от 30 до 50 лет, а именно 37 % в возрасте от 30 до 40 лет;
- 64% из опрошенных состоят в браке и у 92% есть дети;
- большинство, а именно 72% из них работают, остальные, примерно в равном процентном соотношении: пенсионеры и состоящие в декретном отпуске, и только 4% - временно не работают;
- уровень доходов, приходящийся на одного члена семьи: 48% - от 14 до 25,5 тыс. рублей; 16% - от 26 до 35 тыс. рублей; 13% - от 35 до 40 тыс. рублей; 11% 41-50 тыс. рублей; 7% - более 50 тысяч рублей и менее 14 тысяч рублей – доход у 5% опрошенных;
- 72% опрошенных предпочитают пассивных отдых активному;
- 91% ответил, что желательным условием при проведении отдыха, является укрепление здоровья;
- 81 % принявших участие в анкетировании ответили, что желают пользоваться услугами сауны;
- 95% считает, что в районе Уктус почти не существует условий и мест для отдыха;
- только 17% являются посетителями городской бани;
- по поводу проблемы в горячим водоснабжением ситуация среди опрошенных следующая: 7% не считают это создающим какие-либо сложности, т.к. живут в частном доме и имеют собственную баню; 19% частично решили это проблему, установив в квартире электрический

водонагреватель; 74% считают данную проблему остро стоящей в районе Уктус и создающей множество трудностей.

При выходе на рынок планируется, что сауна сможет достичь уровня продаж размером в 7 часов в день или 180 часов в месяц, только на шестой месяц работы организации. Запланировано плавное увеличение объемов продаж: в первый месяц работы планируется получение одного заказа в день длительностью три часа, далее рост продаж будет составлять примерно на 1-1,5 часа в среднем на один рабочий день на каждый месяц работы (Приложение 14).

## **2.5 Производственный план**

При разработке производственного плана следует раскрыть следующие направления:

- определение основные производственных фондов, необходимых для осуществления сауной своей деятельности;
- определение величины амортизационных отчислений и остаточной стоимости основных средств по окончанию проекта;
- определить размер оборотных средств;
- определить издержки связанные с обеспечением сауны водой, коммунальными услугами, электричеством;
- составит калькуляцию себестоимости первого года работы сауны, определить удельный вес переменных и постоянных издержек в структуре себестоимости.

Как уже говорилось, сауна будет размещаться в бывшем банном отделении, поэтому после его ремонта в пользовании останутся

энергетические сети, что не маловажно, т.к. их монтаж и покупка требует немалых вложений, а именно проведение новых сетей обошлось бы около 100 тыс. рублей.

Стоимость помещения по окончании ремонта увеличится на величину произведенных затрат на материалы и оплату работ, и составит 1 727 103 рубля.

Произведя расчет стоимости основных средств и инвентаря (Приложение 6), пришли к результату в необходимости вложения в эту статью расходов денежных средств размером 259 030 рублей. Запланирована ежегодная покупка инвентаря на сумму 27 780 рублей, эти расходы необходимы для покупки предметов интерьера: картин, комнатных растений, панно и других предметов, которые необходимы для создания стильной и уютной обстановки.

Амортизационные отчисления будет чуть выше в первые два года работы, месячная сумма износа будет составлять около пяти тысяч рублей, это связано, прежде всего, со списанием стоимости бытовой техники и инвентаря, т.к. их срок службы составляет от одного до двух лет (Приложение 7).

На начало проекта стоимость основных средств, включая стоимость помещения – 1 959 353 рубля. По окончании реализации проекта, т.е. по истечению восьми лет работы, стоимость основных средств уменьшится благодаря амортизационным отчислениям на сумму – 372 734,56 рублей.

В расходы так же включена статья - затраты на ремонт основных средств, эти расходы устанавливаются на год, как 2 % от стоимости основных средств на начало года, 2% что составляет - 39 187,06 рублей. Эти денежные средства будут использованы на замену изношенных частей оборудования, на оплату услуг электриков и слесарей.

При расчете затрат на хозяйственные и канцелярские товары учитывалась потребность в дезинфицирующих средствах по данным заведующей городской баней. Эти затраты составят 18 008, 50 рублей в год

(Приложение 8). Эти затраты можно считать переменными в связи, что большая их часть идет на покупку моющих средств, а их расход напрямую зависит от количества заказов, т.е. от объема продаж.

Коммунальные платежи и плата за электроэнергию так же являются переменными издержками, т.к. потребление электричества по большей части идет на работу электрокамина, а коммунальные платежи возрастают с ростом потребления воды – т.е. зависят от количества заказов, на воду установлены счетчики. Размер платежей за коммунальные услуги, при объеме продаж 180 часов в месяц, составляет 4 206 рублей или 50 476 рублей в год (Приложение 9), при меньшем объеме продаж расчет расходов на воду приведен в Приложении № 10. Размер платежей за пользование электричеством, при месячном объеме продаж - 180 часов, составляет 5 089,20 рублей или 61 070,34 рублей в год, произведен расчет при меньшей работе камина (Приложение 11).

С учетом всех затрат составим калькуляцию себестоимости.

**Таблица 1.** Калькуляция себестоимости

№ п/п	Статья затрат	Сумма, руб.	Удельный вес, %
1.	Амортизация ОС	60 029,56	9,0
2.	Затраты на ремонт ОС	39 187,06	5,9
3.	Инвентарь	27 780,00	4,2
4.	Хозяйственные и канцелярские товары	18 008,50	2,7
5.	ФОТ	330 372,00	49,4
6.	Отчисления во внебюджетные фонды	46 252,08	6,9
7.	Затраты на электроэнергию	61 070,34	9,1
8.	Коммунальные платежи	50 476,00	7,5
9.	Расходы на рекламу и страхование	36 000,00	5,4
Итого себестоимость, руб:		669 175,54	100,0
Итого себестоимость без амортизации, руб:		609 145,98	91,0
Постоянные издержки (1+2+3+5+6+9)		539 620,70	80,6
Переменные издержки (4+7+8)		129 554,84	19,4
Себестоимость 1 часа, при годовом спросе 2160 часов (средние издержки)		309,80	100,0
Постоянные издержки (1+2+3+5+6+9)		249,82	80,6
Переменные издержки (4+7+8)		59,98	19,4

Расчет калькуляции себестоимости при установлении для предприятий общей системы уплаты налогов, можно увидеть в Приложении 12.

Велик удельный вес затрат на заработную плату, он составляет практически половину себестоимости услуги, смещение структуры себестоимости в сторону одной из статей – не очень хорошая тенденция, но тем не менее это не указывает на слишком большие затраты на оплату труда, т.к. установленная заработная плата является средней для района Уктус.

Переменные издержки составляют 19,4% в удельном весе себестоимости. Формирование цены – 670 рублей за один час работы сауны производится на основании анализа существующей на рынке цены на услуги саун, с учетом возможных сроков окупаемости.

## **2.6 Организационный план**

Реализация данного бизнес-плана возможна в следующие сроки:

1.     Корректировка проектно-сметной документации: январь 2018 г.
2.     Строительно-монтажные: перепланировка, отделочные работы и работы по благоустройству: февраль – май 2018 г.
3.     Покупка оборудования (электрокамин, фильтры для бассейна), мебели, инвентаря: июнь 2018 г.
4.     Монтаж оборудования: июль 2018 г.
5.     Закупка и установка мебели, бытовой техники, остальные подготовительные работы – июль 2018 г.
6.     Открытие сауны, начало оказания услуг: июль 2018 г.

7. Внедрение на рынок: июнь - декабрь 2018 г. За это время о сауне узнает достаточное количество клиентов и сформируется постоянная клиентура.

8. Оказание услуг: с 2018 г., на данном этапе планируются годовая продажа объемом 2160 часов. Данный период установлен на основании реального срока службы основного оборудования: электрокамина, фильтрующего оборудования.

Горизонт расчета измеряется количеством шагов в расчете. За шаг расчета в пределах расчетного периода принимаем: один месяц первого года, который по нашим расчетам совпадает с периодом внедрения на рынок, и один год для дальнейшей работы сауны.

Сауна будет бесперебойно снабжаться водоснабжением, электроэнергией, отоплением от городской бани, которая имеет свой водозабор, свою котельную, аварийное электроснабжение. Таким образом, трудностей и ограничений не предвидится.

Во всех помещениях сауны, а это: комната отдыха, раздевалка, душевая, бассейн, парилка будет произведен ремонт, стоимость которого составит 327 103 рубля (Приложение 3). Планировка помещения, которые будет переделано под сауну позволяет, возведя две стенные перегородки и установив дополнительно три дверные коробки создать удобное пространство для размещения уютной и удобной сауны.

Предприятие будет работать шесть дней в неделю, с 14:00 до 06:00 утра, со вторника по воскресенье, в понедельник устанавливается санитарный день, в который будет производиться полная уборка с использованием дезинфицирующих средств.

Для оформления заказа необходимо сделать заявку за час, это связано с длительностью нагрева парилки, к тому же это время необходимо для подготовки помещения для приема гостей: уборки после предыдущего заказа, смены банных принадлежностей (полотенец, простыней), проветривания. Заявка принимается на основании предоплаты, т. е. после

внесения в кассу оплаты за один час – 670 рублей. В дальнейшем планируется постепенное увеличение стоимости услуги до 1 000 руб. в течение 3-х лет.

Для выполнения всех работ по обеспечению работы сауны необходимо пять сотрудников: один администратор, совмещающий функции бухгалтера-кассира и четыре работников по обслуживанию сауны, люди на этой должности будут совмещать в своей работе очень много функциональных обязанностей, а по сути будут своего рода хозяйками, которые принимают посетителей сауны, поддерживают чистоту, следят за исправностью оборудования, а так же выполняют многие другие должностные обязанности для поддержания бесперебойной работы сауны.

Человек, в должности администратора, несет своего рода управляющую функцию над всеми процессами, связанными с работой сауны.

Должностная инструкция администратора, совмещающего обязанности бухгалтера-кассира:

На должность Администратора назначается лицо, имеющее высшее экономическое или управленческое образование и стаж работы по специальности не менее 5 лет.

Администратор должен знать:

- постановления, распоряжения, приказы, другие руководящие и нормативные документы вышестоящих органов, касающиеся работы предприятия (учреждения, организации);
- структуру управления, права и обязанности работников и режим их работы;
- правила и методы организации обслуживания посетителей;
- виды оказываемых услуг;
- основы экономики, организации труда и управления;
- основы маркетинга и организации рекламы;
- планировку и порядок оформления помещений и витрин;
- основы эстетики и социальной психологии;

- законодательство о труде;
- правила и нормы охраны труда.
- формы и методы бухгалтерского учета на предприятии;
- план и корреспонденцию счетов;
- порядок документального оформления и отражения на счетах бухгалтерского учета операций, связанных с движением основных средств, товарно-материальных ценностей и денежных средств;
- методы экономического анализа хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

К функциональным обязанностям относятся:

- Осуществление работы по эффективному и культурному обслуживанию посетителей, создание для них комфортных условий.
- Обеспечение контроля над сохранностью материальных ценностей.
- Консультация посетителей по вопросам, касающимся оказываемых услуг.
- Принятие мер по предотвращению и ликвидации конфликтных ситуаций.
- Рассмотрение претензии, связанные с неудовлетворительным обслуживанием посетителей, проведение необходимых организационно-технических мероприятий.
- Осуществление контроля над соответствующим оформлением помещения;
- Отслеживание размещения, обновления и состояния рекламы сауны;
- Контроль соблюдения работниками трудовой и производственной дисциплины, правил и норм охраны труда, требований производственной санитарии и гигиены.
- Информирование руководства об имеющихся недостатках в обслуживании посетителей, принятие мер по их ликвидации.
- Выполнение работы по ведению бухгалтерского учета имущества, обязательств и хозяйственных операций



- Осуществление приема и контроля первичной документации по соответствующим участкам бухгалтерского учета и подготавливает их к счетной обработке

- Составление отчетных калькуляции себестоимости продукции (работ, услуг), выявление источников образования потерь и непроизводительных затрат, подготовка предложения по их предупреждению.

- Участие в проведении экономического анализа хозяйственно-финансовой деятельности предприятия по данным бухгалтерского учета и отчетности в целях выявления внутрихозяйственных резервов, осуществление режима экономии и мероприятий по совершенствованию документооборота

Администратор имеет право:

- Требовать от учредителей предприятия оказания содействия в исполнении своих должностных обязанностей.

- Знакомиться с проектами решений предприятия, касающимися его деятельности.

- Представлять на рассмотрение учредителей предприятия предложения по вопросам своей деятельности.

- Получать от работников предприятия информацию, необходимую для осуществления своей деятельности.

Администратор несет ответственность:

- За неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязанностей, предусмотренных настоящей должностной инструкцией, - в соответствии с действующим трудовым законодательством.

- За правонарушения, совершенные в период осуществления своей деятельности, - в соответствии с действующим гражданским, административным и уголовным законодательством.

- За причинение материального ущерба - в соответствии с действующим законодательством.

- За нарушение Правил внутреннего трудового распорядка, правил противопожарной безопасности и техники безопасности, установленных на предприятии.

Для администратора установлена пятидневная рабочая неделя: с понедельника по пятницу, приступает к своим обязанностям в 14:00 и заканчивает работу в 22:00 часов.

Должностная инструкция работника по обслуживанию сауны:

Работник по обслуживанию сауны должен знать:

- основы эстетики и социальной психологии
- правила и методы организации обслуживания посетителей;
- виды оказываемых услуг;
- требования промышленной санитарии;
- правила санитарии и гигиены по содержанию производственных помещений;
- устройство и правила эксплуатации обслуживаемого оборудования и приспособлений;
- назначение и концентрацию моющих и дезинфицирующих средств;
- правила эксплуатации санитарно-технического оборудования.

К функциональным обязанностям относятся:

- Осуществляет работу по эффективному и культурному обслуживанию посетителей, созданию для них комфортных условий.
- Обеспечивает контроль над сохранностью материальных ценностей.
- Консультирует посетителей по вопросам, касающимся оказываемых услуг.
- Удаляет пыль, подметает и моет вручную или с помощью машин и приспособлений полы, лестницы, окна, стены, потолки
- Приготавливает моющие и дезинфицирующие растворы для мытья полов, стен, окон и потолков.
- Транспортирует отходы и мусор из производственных помещений в установленное место.

- Получает моющие средства, инвентарь и обтирочный материал.
- Осуществляет уборку и дезинфицирование туалетов, душевых, гардеробных.

Работник по обслуживанию сауны имеет право:

- Требовать от администратора сауны оказания содействия в исполнении своих должностных обязанностей.
- Представлять на рассмотрение администратора предложения по вопросам своей деятельности.
- Получать от работников предприятия информацию, необходимую для осуществления своей деятельности.

Для работника по обслуживанию сауны установлен скользящий график работы, т.е. в первый день он работает 12 часов в день – с 08:00 до 20:00, на следующий день выходит «в ночь» с 20:00 до 08:00 часов, в этот день он уже не выходит на работу, следующий день является выходным, после чего график повторяется. Такой режим позволяет соблюсти 40-часовую рабочую неделю (Приложение 4).

На предприятии будет действовать линейная организационная структура, и состоять она будет из трех звеньев: Совет учредителей – администратор – работник по обслуживанию сауны.

На предприятии принята повременная оплата труда. Для чего установлены следующие часовые тарифные ставки: для администратора – 33 рубля/час, для работника по обслуживанию сауны – 25 рублей за час. Заработная плата начисляется с учетом отработанных часов, районного коэффициента – 1,15. предприятие будет переведено на упрощенную систему налогообложения, потому для расчетов с бюджетами будут перечисляться платежи лишь в пенсионный фонд. Таким образом, годовой фонд оплаты труда будет запланирован размером 330 372 рубля, отчисления в пенсионный фонд составят 46 252, 08 рубля (Приложение 5).

## 2.7 Финансовый план

Финансовый план ООО «Субмарина» строится на основе прогноза маркетинга и исходит из возможностей производственного плана.

Планируется планомерный рост объемов от реализации в первый год работы по причине постепенного завоевание рынка и роста числа постоянных клиентов. Но, не смотря на это, только в первый месяц работы балансовая прибыль принимает не большое отрицательное значение (Приложение 13 и Приложение 14).

В бизнес-плане произведены расчеты и сравнены показатели при установлении для предприятия двух систем налогообложения: общей системы налогообложения (Приложение 14) и единого налога на вмененный доход (ЕНВД).

Применение ЕНВД возможно т.к. предприятие по своим показателям и характеристикам входит в группу предприятий, для которых назначена данная система налогообложения: сауна – предприятие сферы услуг, обороты её составляют менее 2 млн. рублей в год, работает сауна на основе наличного расчета с покупателями.

При сравнении 2-х систем налогообложения, принимая во внимание размер балансовой прибыли и показатели от которых зависит размер уплаты ЕНВД, пришли к однозначному выводу выгоды для данного предприятия перехода на ЕНВД.

Сумма ЕНВД (Приложение 13) будет исчисляться исходя из таких показателей, как численность работников предприятия, базовой доходности, корректирующего коэффициента базовой доходности и коэффициента-дефлятора. Нужно сказать, что при вычислении суммы налога сделано допущение сохранения данных показателей на протяжении всего срока реализации проекта.

Далее все показатели приводятся при условии того, что предприятие функционирует при назначении ЕНВД.

Составлен бюджет доходов и расходов сауны на 2019-2026 гг. в первый год наблюдается дефицит финансирования, который составляет 188 тыс. рублей, это связано, прежде всего, с большими инвестициями в ремонт, оборудование и обустройство помещений сауны. В последующие годы наблюдается профицит бюджета, который составляет 720-730 тыс. рублей. (Приложение 16).

Расчитана точка безубыточности предприятия (Приложение 13), которая рассчитывается как:

$$V_{кр} = U_{пос} * V / P - U_{пер}$$

где  $V_{кр}$  – объем проданных часов, при котором достигается точка безубыточности;

$V$  – годовой объем проданных часов (2160);

$U_{пос}$  – постоянные издержки на 1 час (249,82 рубля);

$U_{пер}$  – переменные издержки на 1 час (.59,98 рубля);

$P$  - свободная отпускная цена (670 руб).

$$V_{кр} = 57,9 * 1800 / (400 - 47,52) = 295 \text{ (часа)}$$

Точка безубыточности составляет 964 часа в год. Справедливо заметить, что даже на стадии завоевания рынка, т.е. в первые семь месяцев функционирования сауны, объем продаж выше значения точки безубыточности.

На основе точки безубыточности рассчитан коэффициент финансовой устойчивости, его значение - 2,24.

Рентабельность производства в первый год работы составляет 57,66 %, а рентабельность основных средств - 11,36%; в динамике следующих лет наблюдается значительный рост этих показателей, на 2026 год они составят: 104,61% и 43,48% соответственно (Приложение 13).

В первый год работы затраты на один рубль произведенных услуг составят 0, 58 рублей, этот показатель на 2026 года измениться до 0,46 рублей. (Приложение 13).

Рассчитан срок окупаемости проекта, который рассчитывается как период до момента, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли, амортизационных отчислений и накопленной суммой инвестиционных затрат приме положительное значение. Для возврата инвестиции в сауну потребуется 6 лет и 11 месяцев. На конец 2026 года сумма чистой прибыли и амортизационных отчислений составит 5 341 287 рублей (Приложение 13).

## **2.8 Оценка рисков и их страхование**

При реализации данного проекта можно столкнуться со следующими видами рисков:

Риск на стадии строительства учет, его застраховали путем введения в смету на строительные работы статьи «Прочее, 20% от стоимости всех материалов». Это позволит предусмотреть непредвиденные затраты на строительные работы, а так же рост цен на материалы и работы.

Риск появления альтернативного продукта довольно низкий, т.к. особенностью организации данного вида услуг является необходимость в подходящем помещении, т.к. много сложностей в оборудовании. Помещение должно быть устойчивым к высокой влажности, быть довольно большим по площади, чтобы была возможность строительства бассейна. Т.е. требований довольно много. Для организации данной сауны нет необходимости больших

вложений в строительство и перепланировку, это упрощает выход на рынок именно с этим видом услуг.

**Таблица 2.** Стадии реализации проекта и виды рисков

Вид риска	Отрицательное влияние на ожидаемую прибыль от реализации проекта
<b>Строительная стадия</b>	
Недостатки проектно-изыскательных работ	Рост стоимости строительства, затяжка с вводом мощностей
Недобросовестность подрядчика	Увеличение сроков строительства
<b>Стадия функционирования (финансово - экономические риски)</b>	
Появления альтернативного продукта	Снижение спроса
Рост налогов	Уменьшение чистой прибыли
Платежеспособность потребителей	Падение продаж
Зависимость от поставщиков, отсутствие альтернатив	Снижение прибыли из-за роста цен (например на электричество)
<b>Стадия функционирования (социальные риски)</b>	
Недостаточный уровень зарплаты	Текущность кадров, снижение производительности
<b>Стадия функционирования (технические риски)</b>	
Недостаточная надежность оборудования	Увеличение затрат на ремонт

Риск недостаточного уровня заработной платы учтен, т.к. при планировании заработной платы принимался во внимание средний размер оплаты труда в районе Уктус.

Риск недостаточной надежности оборудования снижен тем, что в статью калькуляции себестоимости включена статья «Расходы на ремонт основных средств», что составляет около 40 тыс. рублей в год

Учитывая возможность реализации данных рисков, при планировании затрат включено только страхование от пожаров, т.к. специфика работы оборудования и вид услуг, делает вероятность пожара довольно высокой. Страховой платеж составляет 12 тысяч рублей в год.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Полагаю, что в ходе написания работы была достигнута её цель, т.е. был разработан бизнес-план сауны ООО «Субмарина» и разрешено существовавшее противоречие, которое состояло в необходимости создания окупаемого и прибыльного предприятия сферы услуг и невозможностью этого без разработки бизнес-плана.

В первой части дипломной работы нашли решение следующие задачи:

- раскрыта сущность понятия бизнес-планирования;
- охарактеризованы различные подходы к структурам бизнес-плана, выбрана та структура бизнес-плана, которая бы была наиболее подходящей для бизнес-плана описываемого нами предприятия;
- даны пояснения по специфике предприятий сферы услуг.

Во второй части диплома был изложен бизнес-план сауны, в ходе разработки которого были решены следующие задачи:

- поставлены цели и задачи представленного бизнес-проекта;
- дана характеристика создаваемого предприятия;
- был установлен необходимый перечень маркетинговых мероприятий, примерные сроки выхода и завоевания рынка, приведены результаты анкетирования населения;
- раскрыт организационный план будущего предприятия, который включил разбивку по срокам реализации проекта, описана организационная структура сауны, должностные инструкции её работников, режим и график работы, форма оплаты труда;
- просчитан производственный план предприятия, т.е. даны ответы на вопросы по определению расходов на покупку оборудования, мебели, рассчитан необходимый размер оборотных средств, определены размеры



текущих платежей и амортизационных отчислений, составлена калькуляция себестоимости услуги;

- произведена оценка рисков, с которыми придется столкнуться при реализации проекта, и описаны меры по их уменьшению и нейтрализации;

- был составлен финансовый план, в котором свели воедино все основные показатели хозяйственной деятельности, приведен расчет двух вариантов функционирования предприятия на разных системах налогообложения, составлены бюджеты расходов и доходов, рассчитана точка безубыточности и срок окупаемости проекта.

Таким образом, на наш взгляд, поставленные в работе задачи были решены, а цели достигнуты. Данный бизнес-план может быть использован, как основной управленческий документ при создании сауны в районе Уктус г. Екатеринбурга.

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

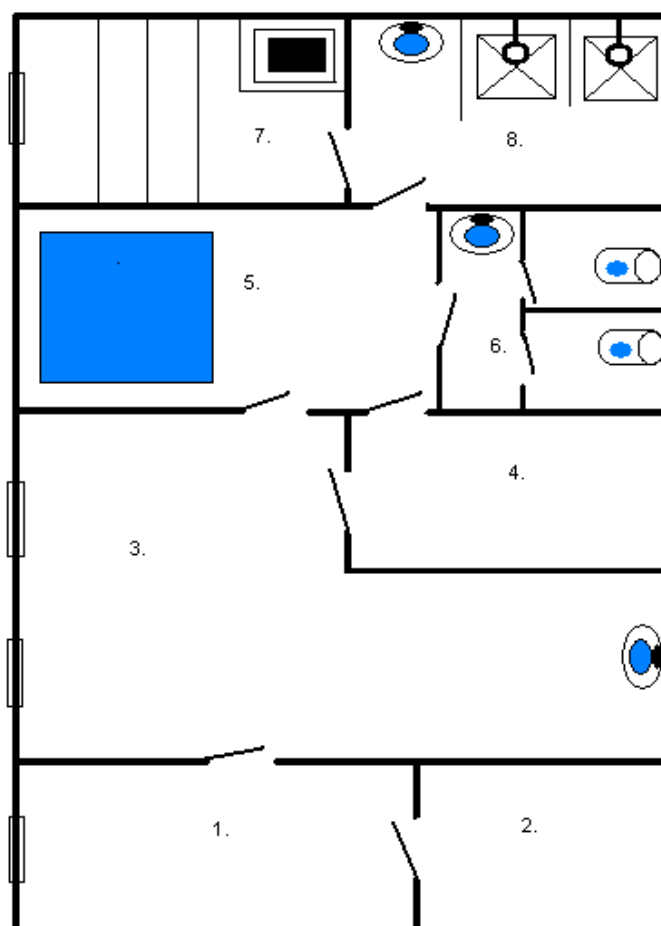
1. Абрамов, В.С. Стратегический менеджмент / В.С. Абрамов, С.В. Абрамов. М. : Юрайт, 2017. – 248 с.
2. Абрамс, Р. Бизнес-план на 100 %. Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс. М. : Альпина Паблишер, 2018. – 468 с.
3. Алиев, В.С. Практикум по бизнес-планированию с использованием программы Project Expert / В.С. Алиев. М. : Инфра-М, 2017. – 288 с.
4. Афитов, Э.А. Планирование на предприятии / Э.А. Афитов. М. : Инфра-М, 2015. – 352 с.
5. Басовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / Л.Е. Басовский. М. : Инфра-М, 2017. – 272 с.
6. Блинов, А.О. Теория организации и организационное поведение (теория и практика) / А.О. Блинов, Н.В. Угрюмова. М. : КноРус, 2018. – 284 с.
7. Бронникова, Т.С. Разработка бизнес-плана проекта / Т.С. Бронникова. М. : Инфра-М, 2017. – 216 с.
8. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы: теория и практика / В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морошкин. М. : Инфра-М, 2018. – 192 с.
9. Вайс, Е.С. Планирование на предприятии (организации) / Е.С. Вайс, В.М. Васильцова, Т.А. Вайс, В.С. Васильцов. М. : КноРус, 2018. – 336 с.
10. Впенсионный фондин, В.Р. Теория организации в схемах / В.Р. Впенсионный фондин. М. : Проспект, 2017. – 126 с.
11. Волков, А.С. Бизнес-планирование / А.С. Волков, А.А. Марченко. М. : РИОР, 2016. – 80 с.
12. Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов / В.Л. Горбунов. 2018. – 288 с.

13. Друкер, П.Ф. Практика менеджмента / П.Ф. Друкер. М. Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 402 с.
14. Друкер, П.Ф. Эффективный руководитель / П.Ф. Друкер. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 238 с.
15. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии / И.А. Дубровин. М. : Дашков и Ко, 2016. – 432 с.
16. Жариков, В.Д. Основы бизнес-планирования в организации / В.Д. Жариков, В.В. Жариков, В.В. Беспалов. М. : КноРус, 2017. – 200 с.
17. Зуб, А.Т. Стратегический менеджмент / А.Т. Зуб. М. : Юрайт, 2017. – 376 с.
18. Иванова, Т.Ю. Теория организации / Т.Ю. Иванова. М. : КноРус, 2016. – 430 с.
19. Кабанов, В.Н. Организация предпринимательской деятельности: самоучитель / В.Н. Кабанов. М. : Русайнс, 2017. – 304 с.
20. Карлберг, К. Бизнес-анализ с использованием Excel / К. Карлберг. М. : Вильямс, 2015. – 576 с.
21. Кузьмина, Е.Е. Организация предпринимательской деятельности / Е.Е. Кузьмина, Л.П. Кузьмина. М. : Юрайт, 2017. – 508 с.
22. Латфуллин, Г.Р. Теория организации / Г.Р. Латфуллин, А.В. Райченко. М. : Юрайт, 2016. – 448 с.
23. Либерман, И.А. Планирование на предприятии / И.А. Либерман. М. : РИОР, 2016. – 208 с.
24. Литвинова, Т.Н. Планирование на предприятии (в организации) / Т.Н. Литвинова, И.А. Морозова, Е.Г. Попкова. М. : Инфра-М, 2016. – 156 с.
25. Мардас, А.Н. Теория организации / А.Н. Мардас, О.А. Гуляева. М. : Юрайт, 2017. – 130 с.

26. Морошкин, В.А. Бизнес-планирование / В.А. Морошкин, В.П. Буров. М. : Инфра-М, 2016. – 288 с.
27. Новичков Н.В. Теория организации / Н.В. Новичков. М. : КноРус, 2017. – 216 с.
28. Номейн, А. Как составить бизнес-план / А. Номейн. М, : Издательские решения, 2017. – 26 с.
29. Орлова, Е.Р. Бизнес-план. Методика составления и анализ типовых ошибок / Е.Р. Орлова. М. : Омега-Л, 2016. – 176 с.
30. Парахина, В.Н. Теория организации / В.Н. Парахина, Т.М. Федоренко, Е.Ю. Шацкая. М. : КноРус, 2017. – 360 с.
31. Петров, К.Н. Как разработать бизнес-план / К.Н. Петров. М. : Вильямс, 2015. – 320 с.
32. Попова, Е.П. Теория организации / Е.П. Попова, К.В. Решетникова. М. : Юрайт, 2017. – 338 с.
33. Пророков, А.Г. Организация предпринимательской деятельности в таблицах и схемах / А.Г. Пророков, Л.И. Чистоходова. М. : Проспект, 2016. – 200 с.
34. Райзберг, Б.А. Основы экономики и предпринимательства / Б.А. Райзберг. М. : Высшая школа экономики, 2015. – 344 с.
35. Романова, М.В. Бизнес-планирование / М.В. Романова. М. : Инфра-М, 2015. 240 с.
36. Русецкая, О.В. Теория организации / О.В. Русецкая, Л.А. Трофимова, Е.В. Песоцкая. М. : Юрайт, 2016. – 392 с.
37. Сергеев, А.А. Бизнес-планирование: учеб. пособ. / А.А. Сергеев. М : Юрайт, 2016. – 463 с.
38. Смирнов, Э.А. Теория организации / Э.А. Смирнов. М. : Инфра-М, 2016. – 248 с.
39. Теория организации / Под ред. Г.Р. Латфуллина, О.Н. Громовой, А.В. Райченко. М. : Юрайт, 2017. – 158 с.

40. Третьякова, Е.Л. Теория организации / Е.Л. Третьякова. М. : КноРус, 2016. – 224 с.
41. Шастико, А.Е. Экономическая теория организаций / А.Е. Шастико. М. : Проспект, 2016. – 304 с.
42. Гражданский кодекс РФ (часть первая) № 51-ФЗ от 30.11.1994 г. (ред. от 29.12.2017) // Доступ из справ.- прав. системы «Консультант Плюс».
43. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.) // Доступ из справ.- прав. системы «Консультант Плюс».
44. Налоговый кодекс РФ (часть первая) № 146-ФЗ от 9.07.1998 г. (ред. от 19.02.2018) // Доступ из справ.- прав. системы «Консультант Плюс».
45. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) № 117-ФЗ от 5.08.2000 г. (ред. от 19.02.2018) // Доступ из справ.- прав. системы «Консультант Плюс».
46. Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://smb.gov66.ru/>.
47. Федеральный закон от 8 августа 2001 года № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (ред. от 31.12.2017) // Доступ из справ.- прав. системы «Консультант Плюс».
48. Федеральный закон от 8 августа 2001 года № 129-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» (ред. от 27.11.2017) // Доступ из справ.- прав. системы «Консультант Плюс».

План сауны



- 1) холл
- 2) техническая комната
- 3) комната отдыха
- 4) раздевалка
- 5) бассейн
- 6) туалет
- 7) парилка
- 8) душевая

### Анкета

Скоро в районе Уктус откроется новое предприятие сферы услуг, планируется, что скорее всего это будет сауна, но мы хотели бы учесть некоторое Ваши пожелания и представление об отдыхе.

1. Ваш пол \_\_\_\_\_
2. Ваш возраст \_\_\_\_\_
3. Ваше семейное положение \_\_\_\_\_
4. Количество детей в семье \_\_\_\_\_
5. Ваше основное занятие (работаете, учитесь, временно не работаете, вышли на пенсию, состоите в декретном отпуске и т.д.) \_\_\_\_\_
6. Каков уровень доходов, приходящийся на одного члена Вашей семьи:  
\_\_\_\_\_
7. Какой вид отдыха Вам больше нравится:  
активный  
  
пассивный
8. Считаете ли Вы желательным условием при отдыхе укрепление здоровья? \_\_\_\_\_
9. Нам Ваш взгляд, в районе создано достаточно условий для организации отдыха \_\_\_\_\_
10. Хотели бы Вы пользоваться услугами сауны?
11. Пользуетесь ли Вы услугами саун/бань \_\_\_\_\_
12. Насколько вам кажется острой проблемы горячего водоснабжения в районе, какие трудности лично для Вас она создает? \_\_\_\_\_

Спасибо за то, что Вы нашли время для того, чтоб ответить на несколько наших вопросов☺.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 3

### Расчет затрат на отделочные, строительные и монтажные работы

№ п/п	Наименование работ	единица измерения	кол-во	Расценка	Стоимость
1	Монтаж подвпенсионный фондового потолка	м2	50,75	280,00р.	14 210,00
2	Грунтование	м2	95,00	40,00р.	3 800,00
3	Шпатлевание	м2	95,00	90,00р.	8 550,00
4	Оклейка обоями	м2	70,00	90,00р.	6 300,00
5	Покраска потолка	м2	76,00	90,00р.	6 840,00
6	Устройство плинтусов и порогов	м.п.	55,00	65,00р.	3 575,00
7	Укладка плитки на пол	м2	40,00	300,00р.	12 000,00
8	Укладка плитки	м2	45,00	300,00	13 500,00
9	Кладка отдельных участков стен из кирпича	м2	16,00	550,00р.	8 800,00
10	Укладка бордюра	м.п.	37,00	100,00р.	3 700,00
11	Затирка швов на плитке	м2	85,00	50,00р.	4 250,00
12	Устройство фанеры на пол с грунтованием	м2	51,00	230,00р.	11 730,00
13	Монтаж дверных коробок	шт.	9,00	650,00р.	5 850,00
14	Ремонт оконных переплетов	шт.	4,00	950,00р.	3 800,00
15	Устройство покрытий из линолеума	м2	51,00	200,00р.	10 200,00
16	Устройство унитазов	шт.	2,00	650,00р.	1 300,00
17	Устройство раковин	шт.	3,00	560,00р.	1 680,00
18	Устройство микробассейна	м3	13,00	2 000,00р.	26 000,00
19	Монтаж фильтрующего оборудования для бассейна	шт.	1,00	2 000,00р.	2 000,00
18	Монтаж светильников	шт.	24,00	200,00р.	4 800,00
<b>Всего:</b>					<b>152 885,00</b>
Стоимость материалов для ремонта.					
№ п/п	Наименование материалов	единица измерения	кол-во	Расценка	Стоимость
1	Линолеум	м2	50,75	200,00р.	10 150,00



2	Плитка напольная	м2	40,00	250,00р.	10 000,00
3	Плитка настенная	м2	45,00	350,00р.	15 750,00
4	Доска	М3	1,50	8 000,00р.	12 000,00
5	Обои	рулоны	35,00	200,00р.	7 000,00
6	Краска масляная	кг	100,00	90,00р.	9 000,00
7	Затирка, штаплевка, грунтовка	кг	35,00	150,00р.	5 250,00
8	Плинтусы	м	55,00	40,00р.	2 200,00
9	Подвпенсионный фондой потолок	м2	80,00	500,00р.	40 000,00
10	Пластиковыа панель	м.п.	15,00	650,00р.	9 750,00
11	Раковины	шт.	3,00	1 200,00р.	3 600,00
12	Унитаз	шт.	2,00	2 200,00р.	4 400,00
13	Светильники	шт.	24,00	170,00р.	4 080,00
14	Дверные коробки	шт.	9,00	2 200,00р.	19 800,00
15	Смесители	шт.	4,00	1 350,00р.	5 400,00
	Прочее, 20% от стоимости метериалов				31 676,00
<b>Всего:</b>					<b>174 218,00</b>
<b>Итого:</b>					<b>327 103,00</b>

# ПРИЛОЖЕНИЕ 4

## Таблица учета рабочего времени (период - один месяц)

1-ая неделя															
Наименование должности	1		2		3		4		5		6		7		итого часов:
	пн		вт		ср		чт		пт		сб		вс		
Администратор	8ч	14:00 - 22:00	8ч	14:00 - 22:00	8ч	14:00 - 22:00	8ч	14:00 - 22:00	8ч	14:00 - 22:00					40
1-ый работник по обслуживанию сауны	12ч	08:00-20:00	4ч	20:00-00:00	8ч	00:00-08:00			12ч	08:00-20:00	4ч	20:00-00:00	8ч	00:00-08:00	48
2-ой работник по обслуживанию сауны	4ч	20:00-00:00	8ч	00:00-08:00			12ч	08:00-20:00	4ч	20:00-00:00	8ч	00:00-08:00			36
3-ий работник по обслуживанию сауны	8ч	00:00-08:00			12ч	08:00-20:00	4ч	20:00-00:00	8ч	00:00-08:00			12ч	08:00-20:00	44
4-ый работник по обслуживанию сауны			12ч	08:00-20:00	4ч	20:00-00:00	8ч	00:00-08:00			12ч	08:00-20:00	4ч	20:00-00:00	40
2-ая неделя															
	8		9		10		11		12		13		14		итого часов:
	пн		вт		ср		чт		пт		сб		вс		
Администратор	8ч	14:00 - 22:00	8ч	14:00 - 22:00	8ч	14:00 - 22:00	8ч	14:00 - 22:00	8ч	14:00 - 22:00	0		0		40
1-ый работник по обслуживанию сауны			12ч	08:00-20:00	4ч	20-00	8ч	00-08			12ч	08:00-20:00	4ч	20-00	40
2-ой работник по обслуживанию сауны	12ч	08:00-20:00	4ч	20:00-00:00	8ч	00-08			12ч	08:00-20:00	4ч	20-00	8ч	00-08	48
3-ий работник по обслуживанию сауны	4ч	20-00	8ч	00:00-08:00			12ч	08:00-20:00	4ч	20-00	8ч	00-08			36
4-ый работник	8ч	00-08			12ч	08:00-20:00	4ч	20-00	8ч	00-08			12ч	08:00-20:00	44

**3-я неделя**

	15		16		17		18		19		20		21		итого часов:
	пн		вт		ср		чт		пт		сб		вс		
Администратор	8ч	14:00 - 22:00	8ч	14:00 - 22:00	8ч	14:00 - 22:00	8ч	14:00 - 22:00	8ч	14:00 - 22:00					40
1-ый работник по обслуживанию сауны	8ч	00:00-08:00			12ч	08:00-20:00	4ч	20:00-00:00	8ч	00:00-08:00			12ч	08:00-20:00	44
2-ой работник по обслуживанию сауны			12ч	08:00-20:00	4ч	20:00-00:00	8ч	00:00-08:00			12ч	08:00-20:00	4ч	20:00-00:00	40
3-ий работник по обслуживанию сауны	12ч	08:00-20:00	4ч	20:00-00:00	8ч	00:00-08:00			12ч	08:00-20:00	4ч	20:00-00:00	8ч	00:00-08:00	48
4-ый работник по обслуживанию сауны	4ч	20:00-00:00	8ч	00:00-08:00			12ч	08:00-20:00	4ч	20:00-00:00	8ч	00:00-08:00			36

**4-ая неделя**

	22		23		24		25		26		27		28		итого часов:
	пн		вт		ср		чт		пт		сб		вс		
Администратор	8ч	14:00 - 22:00	8ч	14:00 - 22:00	8	14:00 - 22:00	8	14:00 - 22:00	8ч	14:00 - 22:00				14-22	40
1-ый работник по обслуживанию сауны	4ч	20:00-00:00	8ч	00:00-08:00			12	08:00-20:00	4ч	20:00-00:00	8ч	00:00-08:00			36
2-ой работник по обслуживанию сауны	8ч	00:00-08:00			12	08:00-20:00	4	20:00-00:00	8ч	00:00-08:00			12ч	08:00-20:00	44
3-ий работник по обслуживанию сауны			12ч	08:00-20:00	4	20:00-00:00	8	00:00-08:00			12ч	08:00-20:00	4ч	20:00-00:00	40
4-ый работник по обслуживанию сауны	12ч	08:00-20:00	4ч	20:00-00:00	8	00:00-08:00			12ч	08:00-20:00	4ч	20:00-00:00	8ч	00:00-08:00	48

## ПРИЛОЖЕНИЕ 5

### Годовой фонд оплаты труда

Должность	Тарифная ставка, руб/час	Отработанные часы за месяц	Годовое кол-во отработанных часов	Базовая заработная плата за месяц, руб	Базовая заработная плата за год, руб	Заработная плата за месяц с учетом район коэфф., руб	Заработная плата за год с учетом район коэфф., руб	Отчисления на соц нужды в месяц, руб	Отчисления на соц нужды в год, руб	Отчисления в пенсионный фонд месяц, руб	Отчисления в пенсионный фонд в год, руб
Администратор	33	180	1 260	25 940,00	311 280,00	29 831,00	357 972,00	1 776,06	21 312,72	<b>4176,34</b>	<b>50 116,08</b>
Работник по обслуживанию сауны	25	180	1 260	24 500,00	294 000,00	28 175,00	338 100,00	1 345,50	16 146,00	<b>3944,5</b>	<b>47 334,00</b>
Работник по обслуживанию сауны	25	180	1 260	24 500,00	294 000,00	28 175,00	338 100,00	1 345,50	16 146,00	<b>3944,5</b>	<b>47 334,00</b>
Работник по обслуживанию сауны	25	180	1 260	24 500,00	294 000,00	28 175,00	338 100,00	1 345,50	16 146,00	<b>3944,5</b>	<b>47 334,00</b>
Работник по обслуживанию сауны	25	180	1 260	24 500,00	294 000,00	28 175,00	338 100,00	1 345,50	16 146,00	<b>3944,5</b>	<b>47 334,00</b>
<b>Итого:</b>		<b>900</b>	<b>6 300</b>	<b>123 940,00</b>	<b>1 487 280,00</b>	<b>142 531,00</b>	<b>1 710 372,00</b>	<b>7 158,06</b>	<b>85 896,72</b>	<b>19 954,34</b>	<b>239 452,08</b>

Расчет стоимости основных средств и инвентаря

№ п/п	Наименование	Стоимость единицы, руб.	Кол-во, шт.	Всего стоимость, руб.	норма амортизации, %	годовые амортизационные отчисления, руб.	срок службы, лет	Примечание
<b>1.</b>	<b>Основные средства:</b>			<b>1 959 353,00</b>		<b>60 029,56</b>		Стоимость здания складывается из первоначальной стоимости и стоимости ремонта
	<b>Затраты на содержание и ремонт ОС (2%):</b>				<b>2 % от стоимости ОС</b>	<b>39 187,06</b>		
<b>1.1.</b>	<b>Здание</b>	<b>1 727 103,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1 727 103,00</b>	<b>2</b>	<b>34 542,06</b>	<b>50</b>	
<b>1.2.</b>	<b>Оборудование:</b>	<b>63 500,00</b>		<b>63 500,00</b>		<b>9 583,33</b>		
	Энергетические сети, пульт пуска и контроля за температурой эл.камина	42 000,00	1	42 000,00	14	6 000,00	7	
	Фильтрующее оборудование для бассейна	14 000,00	1	14 000,00	17	2 333,33	6	
	Электрокамин	7 500,00	1	7 500,00	17	1 250,00	6	
<b>1.3.</b>	<b>Бытовая техника:</b>	<b>33 300,00</b>		<b>35 800,00</b>		<b>5 677,38</b>		
	Холодильник	9 000,00	1	9 000,00	5	450,00	20	
	Электрочайник	1 300,00	2	2 600,00	25	650,00	4	
	Микроволновка	1 800,00	1	1 800,00	25	450,00	4	
	Фен	1 200,00	2	2 400,00	33	800,00	3	
	Электрофонтан	1 500,00	1	1 500,00	25	375,00	4	
	Стиральная машина "Bosh"	13 000,00	1	13 000,00	17	2 166,67	6	
	Музыкальный центр	5 500,00	1	5 500,00	14	785,71	7	
<b>1.4</b>	<b>Мебель:</b>	<b>36 550,00</b>		<b>132 950,00</b>		<b>10 226,78</b>		
	Диван	10 100,00	2	20 200,00	10	2 020,00	10	
	Бамбуковое кресло	10 000,00	5	50 000,00	7	3 333,33	15	
	Зеркало	1 700,00	4	6 800,00	20	1 360,00	5	
	Табурет	1 200,00	8	9 600,00	7	643,20	15	
	Кресло мягкое	2 700,00	4	10 800,00	8	896,40	12	
	Вешалка для одежды	1 300,00	4	5 200,00	5	260,00	20	
	Шкаф для одежды	2 100,00	4	8 400,00	5	420,00	20	
	Шкаф для посуды	2 000,00	3	6 000,00	5	300,00	20	

	Шкаф для белья	2 200,00	2	4 400,00	5	220,00	20	
	Кушетка	1 450,00	3	4 350,00	7	291,45	15	
	Стол журнальный	1 800,00	4	7 200,00	7	482,40	15	
<b>2.</b>	<b>Инвентарь:</b>			<b>27 780,00</b>		<b>27 780,00</b>		
	Чайный сервис	550,00	1,00	550,00	100	550,00	1	
	Жалюзи	1 000,00	4,00	4 000,00	100	4 000,00	1	
	Мыльница	80,00	3,00	240,00	100	240,00	1	
	Декоративное панно	1 700,00	2,00	3 400,00	100	3 400,00	1	
	Щетка	50,00	5,00	250,00	100	250,00	1	
	Мусоросборники	120,00	5,00	600,00	100	600,00	1	
	Спец. Одежда	600,00	5,00	3 000,00	100	3 000,00	1	
	Трапкодержатели	100,00	4,00	400,00	100	400,00	1	
	Резиновые коврики	90,00	5,00	450,00	100	450,00	1	
	Ведро	50,00	4,00	200,00	100	200,00	1	
	Таз	70,00	2,00	140,00	100	140,00	1	
	Искусственная зелень	900,00	3,00	2 700,00	100	2 700,00	1	
	Столовая посуда	1 100,00	1,00	1 100,00	100	1 100,00	1	
	Скатерть	200,00	5,00	1 000,00	100	1 000,00	1	
	Полотенце	200,00	30	6 000,00	100	6 000,00	1	
	Часы настенные	250,00	3	750,00	100	750,00	1	
	Простынь	100,00	30	3 000,00	100	3 000,00	1	
<b>Всего ОС и инвентарь:</b>				<b>1 987 133,00р.</b>		<b>87 809,56р.</b>		

Расчет амортизационных отчислений

№ п/п	Наименование	Первоначальная стоимость, руб	норма амортизации, %	Годовые амортизационные отчисления, руб								Остаточная стоимость, руб
				1-ый год (7 месяцев)	2-ой год	3-ий год	4-ый год	5-ый год	6-ой год	7-ой год	8-ой год	
				амортизац отчисления	амортизац отчисления	амортизац отчисления	амортизац отчисления	амортизац отчисления	амортизац отчисления	амортизац отчисления	амортизац отчисления	
1.	Основные средства:	1 959 353,00		35 017,24	57 578,36	53 725,84	50 405,76	47 518,58	44 986,47	42 748,01	40 754,28	1 586 618,44
1.1.	Здание	1 727 103,00	2	20 149,54	34 139,07	33 456,29	32 787,16	32 131,42	31 488,79	30 859,01	30 241,83	1 481 849,89
1.2.	Оборудование:	63 500,00		5 590,28	8 734,95	7 410,08	6 287,31	5 335,64	4 528,83	3 844,71	3 264,51	18 503,69
	Энергетические сети, пульт пуска и контроля за температурой эл.камина	42 000,00	14	3 500,00	5500,00	4 714,29	4 040,82	3 463,56	2 968,76	2 544,65	2 181,13	13 086,79
	Фильтрующее оборудование для бассейна	14 000,00	17	1 361,11	2106,48	1 755,40	1 462,83	1 219,03	1 015,86	846,55	705,46	3 527,28
	Электрокамин	7 500,00	17	729,17	1128,47	940,39	783,66	653,05	544,21	453,51	377,92	1 889,62
1.3.	Бытовая техника:	35 800,00		3 311,81	5 017,47	4 036,95	3 276,89	2 682,55	2 213,84	1 841,20	1 542,65	11 876,66
	Холодильник	9 000,00	5	262,50	436,88	415,03	394,28	374,57	355,84	338,05	321,14	6 101,72
	Электрочайник	2 600,00	25	379,17	555,21	416,41	312,30	234,23	175,67	131,75	98,82	296,45
	Микроволновка	1 800,00	25	262,50	384,38	288,28	216,21	162,16	121,62	91,21	68,41	205,23
	Фен	2 400,00	33	466,67	644,44	429,63	286,42	190,95	127,30	84,87	56,58	113,15

	Электрофонтан	1 500,00	25	218,75	320,31	240,23	180,18	135,13	101,35	76,01	57,01	171,03
	Стиральная машина "Bosh"	13 000,00	17	1 263,89	1956,02	1 630,02	1 358,35	1 131,96	943,30	786,08	655,07	3 275,33
	Музыкальный центр	5 500,00	14	458,33	720,24	617,35	529,15	453,56	388,77	333,23	285,62	1 713,75
1.4	Мебель:	132 950,00		5 965,62	9 686,87	8 822,53	8 054,40	7 368,98	6 755,01	6 203,09	5 705,29	74 388,21
	Диван	20 200,00	10	1 178,33	1902,17	1 711,95	1 540,76	1 386,68	1 248,01	1 123,21	1 010,89	9 098,00
	Бамбуковое кресло	50 000,00	7	1 944,44	3203,70	2 990,12	2 790,78	2 604,73	2 431,08	2 269,01	2 117,74	29 648,38
	Зеркало	6 800,00	20	793,33	1201,33	961,07	768,85	615,08	492,07	393,65	314,92	1 259,69
	Табурет	9 600,00	7	375,20	618,06	576,65	538,02	501,97	468,34	436,96	407,68	5 677,13
	Кресло мягкое	10 800,00	8	522,90	853,00	782,20	717,28	657,74	603,15	553,09	507,18	5 603,46
	Вешалка для одежды	5 200,00	5	151,67	252,42	239,80	227,81	216,42	205,59	195,32	185,55	3 525,44
	Шкаф для одежды	8 400,00	5	245,00	407,75	387,36	367,99	349,59	332,11	315,51	299,73	5 694,94
	Шкаф для посуды	6 000,00	5	175,00	291,25	276,69	262,85	249,71	237,22	225,36	214,10	4 067,81
	Шкаф для белья	4 400,00	5	128,33	213,58	202,90	192,76	183,12	173,96	165,27	157,00	2 983,06
	Кушетка	4 350,00	7	170,01	280,06	261,30	243,79	227,45	212,22	198,00	184,73	2 572,45
	Стол журнальный	7 200,00	7	281,40	463,55	432,49	403,51	376,48	351,25	327,72	305,76	4 257,84



## ПРИЛОЖЕНИЕ 8

### Расчет затрат на хозяйственные и канцелярские товары

№ п/п	Наименование	единица измерения	Цена единицы, руб	Кол-во, шт	Всего стоимость, руб
<b>Хозяйственные товары:</b>					
1	мыло туалетное	шт	10,00	96	960,00
2	лампочка, 60 Вт	шт	7,00	80	560,00
3	лампочка, 100 Вт	шт	8,00	90	720,00
4	стиральный порошок	кг	40,00	35	1 400,00
5	туалетная бумага	рулон	8,00	250	2 000,00
6	мыло хозяйственное	шт	6,00	150	900,00
7	бумажные салфетки	упаковка	10,00	60	600,00
8	чистящее средство	шт	35,00	25	875,00
9	средство для дезинфекции	кг	500,00	12	6 000,00
10	мешки для мусора	упаковка	8,00	15	120,00
11	перчатки резиновые	пара	12,00	50	600,00
<b>Итого:</b>					14 735,00
<b>Канцелярские товары:</b>					
1	ручка шариковая	шт	7,00	48	336,00
2	бумага писчая	пачка	95,00	10	950,00
3	степлер	шт	35,00	2	70,00
4	бумага для записей	блок	45,00	5,00	225,00
5	скобы для степлера	шт	8,00	10,00	80,00
6	ножницы	шт	85,00	2,00	170,00
7	тетради 90 листов	шт	30,00	10,00	300,00
8	книга амбарная	шт	80,00	5,00	400,00
9	скоросшиватели бумажные	шт	3,50	15,00	52,50
10	скрепки канцелярские	шт	14	5,00	70,00
11	файлы	шт	1,5	200,00	300,00

12	Пепка регистратор	шт	80,00	4,00	320,00
<b>Итого:</b>					3 273,50
<b>Всего:</b>					<b>18 008,50р.</b>

## ПРИЛОЖЕНИЕ 9

### Расчет затрат на коммунальные платежи

Оплата за воду			
Вместимость бассейна, м3	12,5		
Потребление на одного клиента, м3	0,05		
Циркуляция в бассейне в день, м3	2,5		
Потребление на технические цели за 1 раб. день, м3	0,2		
<b>Цели потребление воды, м3 в год:</b>	<b>Холодная</b>	<b>Горячая</b>	<b>Всего:</b>
На циркуляцию воды в бассейне	1303,6	0,0	
Смена полного объема воды в бассейне (раз в неделю), м3	651,8	0,0	
Потребление воды персоналом и клиентами, м3	178,3	118,9	
<b>Итого м3:</b>	<b>2133,7</b>	<b>118,9</b>	<b>2 252,6</b>
Стоимость воды, руб/м3	9,27	10,58	
Стоимость сброса воды, руб/м3	7,25		<b>16 331,04р.</b>
<b>Итого стоимость за год, руб:</b>	<b>19 779,00р.</b>	<b>1 257,96р.</b>	<b>37 368,00р.</b>

Отопление:	
Площадь сауны, м2	95
Период централизованного отопления, месяцев	7
Стоимость отопления 1 м2	15,20 р.
Годовая плата за отопление, руб	10 108,00р.

Вывоз мусора	
Оплаты за месяц	250,00р.

Итого за год:	<b>3 000,00р.</b>
---------------	-------------------

<b>Коммунальные платежи:</b>	
Потребление воды	21 036,96р.
Сброс воды	16 331,04р.
Отопление	10 108,00р.
Вывоз мусора	3 000,00р.
<b>Всего за год, руб:</b>	<b>50 476,00р.</b>

1753,08

1360,92

842,33

250,00

**13** год расх без  
**108,00р.** воды

## ПРИЛОЖЕНИЕ 10

### Расчет затрат на воду

Плата за потребление воды, при спросе 180 часов в месяц (ноябрь-декабрь)			
Вместимость бассейна, м3	12,5		
Потребление на одного клиента, м3	0,05		
Циркуляция в бассейне в день, м3	2,5		
Потребление на технические цели за 1 раб. день, м3	0,1		
Цели потребление воды, м3 в месяц:	Холодная	Горячая	Всего:
На циркуляцию воды в бассейне, 1/3 ежедневно	92,9	0,0	92,9
Смена полного объема воды в бассейне (раз в неделю), м3	53,6	0,0	53,6
Потребление воды персоналом и клиентами, м3	10,0	6,7	16,7
<b>Итого м3:</b>	<b>156,4</b>	<b>6,7</b>	<b>163,1</b>
Стоимость воды, руб/м3	9,27	10,58	
Стоимость сброса воды, руб/м3	7,25		<b>1 182,44р.</b>
<b>Итого стоимость за год, руб:</b>	<b>1 450,09р.</b>	<b>70,53р.</b>	<b>2 703,07р.</b>

Плата за потребление воды, при спросе 154 часов в месяц (сентябрь-октябрь)			
Вместимость бассейна, м3	12,5		
Потребление на одного клиента, м3	0,05		
Циркуляция в бассейне в день, м3	2,5		
Потребление на технические цели за 1 раб. день, м3	0,1		
Цели потребление воды, м3 в месяц:	Холодная	Горячая	Всего:
На циркуляцию воды в бассейне, 1/3 ежедневно	92,9	0,0	92,9
Смена полного объема воды в бассейне (раз в неделю), м3	53,6	0,0	53,6
Потребление воды персоналом и клиентами, м3	8,0	5,3	13,3
<b>Итого м3:</b>	<b>154,4</b>	<b>5,3</b>	<b>159,8</b>

Стоимость воды, руб/м3	9,27	10,58	
Стоимость сброса воды, руб/м3	7,25		<b>1 158,27р.</b>
<b>Итого стоимость за год, руб:</b>	<b>1 431,55р.</b>	<b>56,43р.</b>	<b>2 646,25р.</b>

<b>Плата за потребление воды, при спросе 129 часов в месяц (август)</b>			
Вместимость бассейна, м3	12,5		
Потребление на одного клиента, м3	0,05		
Циркуляция в бассейне в день, м3	2,5		
Потребление на технические цели за 1 раб. день, м3	0,1		
<b>Цели потребление воды, м3 в месяц:</b>	<b>Холодная</b>	<b>Горячая</b>	<b>Всего:</b>
На циркуляцию воды в бассейне, 1/3 ежедневно	92,9	0,0	92,9
Смена полного объема воды в бассейне (раз в неделю), м3	53,6	0,0	53,6
Потребление воды персоналом и клиентами, м3	7,0	4,7	11,7
<b>Итого м3:</b>	<b>153,4</b>	<b>4,7</b>	<b>158,1</b>
Стоимость воды, руб/м3	9,27	10,58	
Стоимость сброса воды, руб/м3	7,25		<b>1 146,19р.</b>
<b>Итого стоимость за год, руб:</b>	<b>1 422,28р.</b>	<b>49,37р.</b>	<b>2 617,85р.</b>

<b>Плата за потребление воды, при спросе 103 часа в месяц (июль)</b>			
Вместимость бассейна, м3	12,5		
Потребление на одного клиента, м3	0,05		
Циркуляция в бассейне в день, м3	2,5		
Потребление на технические цели за 1 раб. день, м3	0,1		
<b>Цели потребление воды, м3 в месяц:</b>	<b>Холодная</b>	<b>Горячая</b>	<b>Всего:</b>
На циркуляцию воды в бассейне, 1/3 ежедневно	92,9	0,0	92,9
Смена полного объема воды в бассейне (раз в неделю), м3	53,6	0,0	53,6
Потребление воды персоналом и клиентами, м3	6,0	4,0	10,0

<b>Итого м3:</b>	<b>152,4</b>	<b>4,0</b>	<b>156,4</b>
Стоимость воды, руб/м3	9,27	10,58	
Стоимость сброса воды, руб/м3	7,25		<b>1 134,11р.</b>
<b>Итого стоимость за год, руб:</b>	<b>1 413,01р.</b>	<b>42,32р.</b>	<b>2 589,44р.</b>

<b>Плата за потребление воды, при спросе 77 часов в месяц (июнь)</b>			
Вместимость бассейна, м3	12,5		
Потребление на одного клиента, м3	0,05		
Циркуляция в бассейне в день, м3	2,5		
Потребление на технические цели за 1 раб. день, м3	0,1		
<b>Цели потребление воды, м3 в месяц:</b>	<b>Холодная</b>	<b>Горячая</b>	<b>Всего:</b>
На циркуляцию воды в бассейне, 1/3 ежедневно	92,9	0,0	92,9
Смена полного объема воды в бассейне (раз в неделю), м3	53,6	0,0	53,6
Потребление воды персоналом и клиентами, м3	5,0	3,3	8,3
<b>Итого м3:</b>	<b>151,4</b>	<b>3,3</b>	<b>154,8</b>
Стоимость воды, руб/м3	9,27	10,58	
Стоимость сброса воды, руб/м3	7,25		<b>1 122,02р.</b>
<b>Итого стоимость за год, руб:</b>	<b>1 403,74р.</b>	<b>35,27р.</b>	<b>2 561,03р.</b>





## ПРИЛОЖЕНИЕ 11

### Расчет затрат на электроэнергию (первый год работы)

#### Потребление электроэнергии при спросе 7 часов в день 2160 часов в год

№ п/ п	Вид оборудования, осветительного прибора	Кол-во единиц оборудования , шт	Норма расхода электричеств а за один час работы (кВт)	Число часов работы оборудовани я за год, час	Расход электроэнергии и за год (кВт*ч)	Стоимост ь одного кВт, руб	Стоимость потребления электроэнергии и за год, руб
1	Электрокамин	1	15	2503	37543	1,4	52 560,00р.
2	Холодильник	1	0,2	1752	350	1,4	490,56р.
3	Электрочайник	2	2	313	626	1,4	876,00р.
4	Фен	2	0,5	313	156	1,4	219,00р.
5	Электрофонтан	1	0,4	5006	2002	1,4	2 803,20р.
6	Стиральная машина "Bosh"	1	2,3	469	1079	1,4	1 511,10р.
7	Микроволновк а	1	0,8	156	125	1,4	175,20р.
8	Музыкальный центр	1	0,3	3129	939	1,4	1 314,00р.
9	светильник, 60 Вт	16	0,06	5006	300	1,4	420,48р.
10	светильник, 100 Вт	8	0,1	5006	501	1,4	700,80р.
<b>Итого:</b>					<b>43622</b>		<b>61 070,34р.</b>
<b>Стоимость потребления в месяц, руб:</b>							<b>5 089,20р.</b>

#### Месячное потребление электроэнергии при спросе 6 часов в сутки

№ п/ п	Вид оборудования, осветительного прибора	Кол-во единиц оборудования , шт	Норма расхода электричеств а за один час работы (кВт)	Число часов работы оборудовани я за год, час	Расход электроэнергии и за год (кВт*ч)	Стоимост ь одного кВт, руб	Стоимость потребления электроэнергии и за год, руб
1	Электрокамин	1	15	180	2700	1,4	3 780,00р.
2	Холодильник	1	0,2	1239	248	1,4	346,93р.
3	Электрочайник	2	2	15	31	1,4	43,37р.
4	Фен	2	0,5	26	13	1,4	18,07р.
5	Электрофонтан	1	0,4	258	103	1,4	144,56р.
6	Стиральная	1	2,3	36	83	1,4	116,37р.

	машина "Bosh"						
7	Микроволновка	1	0,8	15	12	1,4	17,35р.
8	Музыкальный центр	1	0,3	258	77	1,4	108,42р.
9	светильник, 60 Вт	16	0,06	310	19	1,4	26,02р.
10	светильник, 100 Вт	8	0,1	310	31	1,4	43,37р.
<b>Итого:</b>					<b>3317</b>		<b>4 644,44р.</b>

#### Месячное потребление электроэнергии при спросе 5 часов в сутки

№ п/п	Вид оборудования, осветительного прибора	Кол-во единиц оборудования, шт	Норма расхода электричества за один час работы (кВт)	Число часов работы оборудования за год, час	Расход электроэнергии за год (кВт*ч)	Стоимость одного кВт, руб	Стоимость потребления электроэнергии за год, руб
1	Электрокамин	1	15	154	2314	1,4	3 240,00р.
2	Холодильник	1	0,2	1033	207	1,4	289,11р.
3	Электрочайник	2	2	13	26	1,4	36,14р.
4	Фен	2	0,5	22	11	1,4	15,06р.
5	Электрофонтан	1	0,4	215	86	1,4	120,46р.
6	Стиральная машина "Bosh"	1	2,3	30	69	1,4	96,97р.
7	Микроволновка	1	0,8	13	10	1,4	14,46р.
8	Музыкальный центр	1	0,3	215	65	1,4	90,35р.
9	светильник, 60 Вт	16	0,06	258	15	1,4	21,68р.
10	светильник, 100 Вт	8	0,1	258	26	1,4	36,14р.
<b>Итого:</b>					<b>2829</b>		<b>3 960,37р.</b>

#### Месячное потребление электроэнергии при спросе 4 часа в сутки

№ п/п	Вид оборудования, осветительного прибора	Кол-во единиц оборудования, шт	Норма расхода электричества за один час работы (кВт)	Число часов работы оборудования за год, час	Расход электроэнергии за год (кВт*ч)	Стоимость одного кВт, руб	Стоимость потребления электроэнергии за год, руб
1	Электрокамин	1	15	129	1929	1,4	2 700,00р.

2	Холодильник	1	0,2	722	144	1,4	202,18р.
3	Электрочайник	2	2	9	18	1,4	25,27р.
4	Фен	2	0,5	15	8	1,4	10,53р.
5	Электрофонтан	1	0,4	150	60	1,4	84,24р.
6	Стиральная машина "Bosh"	1	2,3	21	48	1,4	67,81р.
7	Микроволновка	1	0,8	9	7	1,4	10,11р.
8	Музыкальный центр	1	0,3	150	45	1,4	63,18р.
9	светильник, 60 Вт	16	0,06	181	11	1,4	15,16р.
10	светильник, 100 Вт	8	0,1	181	18	1,4	25,27р.
<b>Итого:</b>					<b>2288</b>		<b>3 203,76р.</b>

### Месячное потребление электроэнергии при спросе 3 часа в сутки

№ п/п	Вид оборудования, осветительного прибора	Кол-во единиц оборудования, шт	Норма расхода электричества за один час работы (кВт)	Число часов работы оборудования за год, час	Расход электроэнергии за год (кВт*ч)	Стоимость одного кВт, руб	Стоимость потребления электроэнергии за год, руб
1	Электрокамин	1	15	103	1543	1,4	2 160,00р.
2	Холодильник	1	0,2	617	123	1,4	172,80р.
3	Электрочайник	2	2	8	15	1,4	21,60р.
4	Фен	2	0,5	13	6	1,4	9,00р.
5	Электрофонтан	1	0,4	129	51	1,4	72,00р.
6	Стиральная машина "Bosh"	1	2,3	18	41	1,4	57,96р.
7	Микроволновка	1	0,8	8	6	1,4	8,64р.
8	Музыкальный центр	1	0,3	129	39	1,4	54,00р.
9	светильник, 60 Вт	16	0,06	154	9	1,4	12,96р.
10	светильник, 100 Вт	8	0,1	154	15	1,4	21,60р.
<b>Итого:</b>					<b>1850</b>		<b>2 590,56р.</b>

## ПРИЛОЖЕНИЕ 12

### Калькуляция себестоимости

№ п/п	Статья затрат	Сумма, руб	Удельный вес, %
1.	Амортизация ОС	60 029,56	8,5
2.	Затраты на ремонт ОС	39 187,06	5,5
3.	Инвентарь	27 780,00	3,9
4.	Хозяйственные и канцелярские товары	18 008,50	2,5
5.	ФОТ	330 372,00	46,6
6.	Отчисления во внебюджетные фонды	85 896,72	12,1
7.	Затраты на электроэнергию	61 070,34	8,6
8.	Коммунальные платежи	50 476,00	7,1
9.	Расходы на рекламу и страхование	36 000,00	5,1
<b>Итого себестоимость, руб:</b>		<b>708 820,18</b>	<b>100,0</b>
<b>Итого себестоимость без амортизации, руб:</b>		<b>648 790,62</b>	97,0
Постоянные издержки (1+2+3+5+6+9)		579 265,34	81,7
Переменные издержки (4+7+8)		129 554,84	18,3
Себестоимость 1 часа, при годовом спросе 2160 часов (средние издержки)		<b>328,16</b>	100,0
Постоянные издержки 1 часа работы (1+2+3+4+5+6+9)		275,39	83,9
Переменные издержки 1 часа работы (7+8)		52,77	16,1

Отчет о чистой прибыли (с учетом уплаты ЕНВД)

№ п/п	Статья	Годы реализации проекта							
		1-ый	2-ой	3-ий	4-ый	5-ый	6-ой	7-ой	8-ой
1	Планируемая продажа часов	977	2160	2160	2160	2160	2160	2160	2160
2	Цена одного часа, руб	670	670	670	670	670	670	670	670
3	Выручка, руб	654 686р.	1 447 200р.	1 447 200р.	1 447 200р.	1 447 200р.	1 447 200р.	1 447 200р.	1 447 200р.
4	Издержки всего, в том числе:	379 083	685 267	679 687	674 756	670 356	666 399	662 811	659 534
4.1	без амортизации	344 065	627 689	625 962	624 350	622 838	621 412	620 063	618 780
4.2	амортизация	35 017,24р.	57 578,36р.	53 725,84р.	50 405,76р.	47 518,58р.	44 986,47р.	42 748,01р.	40 754,28р.
5	Балансовая прибыль	275 603,15р.	761 932,64р.	767 512,52р.	772 444,37р.	776 843,72р.	780 801,39р.	784 389,44р.	787 665,61р.
6	ЕНВД	57 008,44р.	97 728,75р.	97 728,75р.	97 728,75р.	97 728,75р.	97 728,75р.	97 728,75р.	97 728,75р.
7	Чистая прибыль	218 594,71р.	664 203,89р.	669 783,77р.	674 715,62р.	679 114,97р.	683 072,64р.	686 660,69р.	689 936,86р.
8	Рентабельность производства, %	57,66	96,93	98,54	99,99	101,31	102,50	103,60	104,61
9	Рентабельность основных фондов, %	11,36	35,58	36,94	38,28	39,60	40,90	42,19	43,48
	Себестоимость 1 часа, руб	387,95	317,25	314,67	312,39	310,35	308,52	306,86	305,34
10	Стоимость основных фондов	1 924 335,76р.	1 866 757,39р.	1 813 031,55р.	1 762 625,79р.	1 715 107,21р.	1 670 120,74р.	1 627 372,73р.	1 586 618,44р.
данные для расчета ЕНВД:									
7500	базовая доходность в месяц								
5	кол-во работников (физический показатель)								
0,3	корректирующий коэффициент базовой доходности								

1,241	коэффициент-дефлятор		
Точка безубыточности, часы:		885	$V_{кр}=Y_{пос} * V/P - Y_{пер}$
Планируемый годовой объем проданных часов		2160	
Постоянные издержки на 1 час работы сауны, руб		249,82р.	
Переменные издержки на 1 час работы сауны, руб		59,98р.	
Свободная отпускная цена, руб		670	
Коэффициент финансовой устойчивости		2,44	$K_y=V/V_{кр}$
Планируемый годовой объем проданных часов		2160	
Точка безубыточности, часы:		885	
Планируемые затраты на 1 руб реализованных услуг (1-ые семь месяцев)		0,58	
Полная годовая себестоимость услуги, руб		379 082,57	
Планируемая выручка от реализации услуг за год, руб		654 685,71	
Планируемые затраты на 1 руб реализованных услуг (2-ой год работы)		0,47	
Полная годовая себестоимость услуги, руб		685 267,36	
Планируемая выручка от реализации услуг за год, руб		1 447 200,00	
Планируемые затраты на 1 руб реализованных услуг (8-ой год работы)		0,46	
Полная годовая себестоимость услуги, руб		659 534,39	
Планируемая выручка от реализации услуг за год, руб		1 447 200,00	

# ПРИЛОЖЕНИЕ 14

## Отчет о чистой прибыли (с применением общей системы налогообложения)

№ п/п	Статья	Годы реализации проекта							
		1-ый	2-ой	3-ий	4-ый	5-ый	6-ой	7-ой	8-ой
1	Планируемая продажа часов	977	2160	2160	2160	2160	2160	2160	2160
2	Цена одного часа, руб	670	670	670	670	670	670	670	670
3	Выручка, руб	654 686р.	1 447 200р.	1 447 200р.	1 447 200р.	1 447 200р.	1 447 200р.	1 447 200р.	1 447 200р.
4	Издержки всего, в том числе:	402 209	723 562	717 142	712 406	708 175	704 366	700 908	697 748
4.1	без амортизации	367 191	665 983	663 416	662 000	660 657	659 379	658 160	656 994
4.2	амортизация	35 017,24р.	57 578,36р.	53 725,84р.	50 405,76р.	47 518,58р.	44 986,47р.	42 748,01р.	40 754,28р.
5	Балансовая прибыль	252 477,11р.	723 638,40р.	730 058,38р.	734 794,41р.	739 024,52р.	742 834,35р.	746 292,00р.	749 452,19р.
6	Сумма налога на прибыль	60 594,51р.	173 673,22р.	175 214,01р.	176 350,66р.	177 365,89р.	178 280,24р.	179 110,08р.	179 868,53р.
7	Чистая прибыль	191 882,60р.	549 965,19р.	554 844,37р.	558 443,75р.	561 658,64р.	564 554,10р.	567 181,92р.	569 583,67р.
8	Рентабельность производства, %	47,71	76,01	77,37	78,39	79,31	80,15	80,92	81,63
9	Рентабельность основных фондов, %	9,97	29,46	30,60	31,68	32,75	33,80	34,85	35,90
	Себестоимость 1 часа, руб	411,62	334,98	332,01	329,82	327,86	326,10	324,49	323,03
10	Стоимость основных фондов	1 924 335,76р.	1 866 757,39р.	1 813 031,55р.	1 762 625,79р.	1 715 107,21р.	1 670 120,74р.	1 627 372,73р.	1 586 618,44р.
		Планируемая продажа часов по месяцам в первый год работы							Всего часов:
		июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	

	77	103	129	154	154	180	180	977
<b>Точка безубыточности, часы:</b>	<b>964</b>	$V_{кр} = Y_{пос} * V / P - Y_{пер}$						
Планируемый годовой объем проданных часов	2160							
Постоянные издержки на 1 час работы сауны, руб	275,39р.							
Переменные издержки на 1 час работы сауны, руб	52,77р.							
Свободная отпускная цена, руб	670							
<b>Коэффициент финансовой устойчивости</b>	<b>2,24</b>	$K_y = V / V_{кр}$						
Планируемый годовой объем проданных часов	2160							
Точка безубыточности, часы:	964							
<b>Планируемые затраты на 1 руб реализованных услуг (1-ые семь месяцев)</b>	<b>0,61</b>							
Полная годовая себестоимость услуги, руб	402 208,61							
Планируемая выручка от реализации услуг за год, руб	654 685,71							
<b>Планируемые затраты на 1 руб реализованных услуг (2-ой год работы)</b>	<b>0,50</b>							
Полная годовая себестоимость услуги, руб	723 561,60							
Планируемая выручка от реализации услуг за год, руб	1 447 200,00							



# ПРИЛОЖЕНИЕ 15

Таблица расчета срока окупаемости проекта

№ п / п	Статья затрат	ию нь	ию ль	ав гус т	се н т яб рь	ок т яб рь	но яб рь	де ка брь	Всего за 2019 год:	20 20г	20 21г	20 22г	20 23г	20 24г	Всего за 202 5г:	ма рт 202 6 г.	апр ель 202 6 г.	дек абрь 202 6 г.	Всего за 2026 год:
1.	Амортизация ОС	5 00 2	5 00 2	5 00 2	5 00 2	5 00 2	5 00 2	5 00 2	35 017	57 57 8	53 72 6	50 40 6	47 51 9	44 98 6	42 748	3 396	3 396	3 396	40 754
2.	Затраты на ремонт ОС	3 26 6	3 26 6	3 26 6	3 26 6	3 26 6	3 26 6	3 26 6	22 859	57 73 0	56 00 3	54 39 1	52 87 9	51 45 3	50 104	3 949	3 949	3 949	48 821
3.	Инвентарь	2 31 5	2 31 5	2 31 5	2 31 5	2 31 5	2 31 5	2 31 5	16 205	27 78 0	27 78 0	27 78 0	27 78 0	27 78 0	27 780	2 315	2 315	2 315	27 780
4.	Хозяйственные и канцелярские товары	64 3	85 8	1 07 2	1 28 6	1 28 6	1 50 1	1 50 1	8 147	18 00 9	18 00 9	18 00 9	18 00 9	18 00 9	18 009	1 501	1 501	1 501	18 009
5.	ФОТ	27 53 1	27 53 1	27 53 1	27 53 1	27 53 1	27 53 1	27 53 1	192 717	33 0 37 2	33 0 37 2	33 0 37 2	33 0 37 2	33 0 37 2	330 372	27 531	27 531	27 531	330 372
6.	Отчисления в пенсионный фонд	3 85 4	3 85 4	3 85 4	3 85 4	3 85 4	3 85 4	3 85 4	26 980	46 25 2	46 25 2	46 25 2	46 25 2	46 25 2	46 252	3 854	3 854	3 854	46 252
7.	Затраты на электроэнергию	2 59 1	3 20 4	3 96 0	4 64 4	4 64 4	5 08 9	5 08 9	29 222	61 07 0	61 07 0	61 07 0	61 07 0	61 07 0	61 070	5 089	5 089	5 089	61 070
8.	Коммунальные платежи	3 65 3	3 68 2	3 71 0	3 73 9	3 73 9	4 20 6	4 20 6	26 935	50 47 6	50 47 6	50 47 6	50 47 6	50 47 6	50 476	4 206	4 206	4 206	50 476
9.	Расходы на рекламу и страхование	3 00 0	3 00 0	3 00 0	3 00 0	3 00 0	3 00 0	3 00 0	21 000	36 00 0	36 00 0	36 00 0	36 00 0	36 00 0	36 000	3 000	3 000	3 000	36 000
Итого себестоимость, руб:		51 85 5	52 71 1	53 71 1	54 63 8	54 63 8	55 76 5	55 76 5	379 083	68 5 26 7	67 9 68 7	67 4 75 6	67 0 35 6	66 6 39 9	662 811	54 553	54 553	54 553	659 534
Итого себестоимость без амортизации, руб:		46 85 3	47 70 9	48 70 8	49 63 5	49 63 5	50 76 2	50 76 2	344 065	62 7 68 9	62 5 96 2	62 4 35 0	62 2 83 8	62 1 41 2	620 063	51 565	51 565	51 565	618 780
Постоянные издержки		44 96	44 96	44 96	44 96	44 96	44 96	44 96	314	55 5	55 0	54 5	54 0	53 6	533	43	43	43	529

(1+2+3+5+6+9), руб	8	8	8	8	8	8	8	779	713	133	201	801	844	256	757	757	757	980
Переменные издержки (4+7+8), руб	6887	7743	8742	9669	9669	10796	10796	64304	12955	12955	12955	12955	12955	129555	10796	10796	10796	129555
Себестоимость (средние издержки) 1 часа,	672	512	418	354	354	310	310	388	317	315	312	310	309	307	25	25	25	305
Постоянные издержки (1+2+3+4+5+6+9), руб	583	437	350	291	291	250	250	322	257	255	252	250	249	247	20	20	245	245
Переменные издержки (7+8)	89	75	68	63	63	60	60	66	60	60	60	60	60	60	5	5	60	60
Планируемая средняя продажа часов в день	3	4	5	6	6	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Планируемая средняя продажа часов	77	103	129	154	154	180	180	977	2160	2160	2160	2160	2160	2160	180	180	180	2160
Выручка, руб	51686	68914	86143	103371	103371	12600	12600	654686	144720	144720	144720	144720	144720	1447200	120600	120600	120600	1447200
ЕНВД по месяцам	8144	8144	8144	8144	8144	8144	8144	57008	97729	97729	97729	97729	97729	97729	8144	8144	8144	97729
Балансовая прибыль	-170	16203	32432	48734	48734	64835	64835	275603	76933	76933	77444	77444	78801	784389	35447	35447	35447	787666
Чистая прибыль	-8314	8059	24288	40590	40590	56691	56691	218595	66204	66784	67716	67915	68073	686661	57495	57495	57495	689937
Чистая прибыль и амортизационные отчисления за вычетом инвестиционных затрат	-609517р.	-64165р.	-663583р.	-666276р.	-671670р.	-66738р.	-6480р.	-649806р.	-53043р.	-43879р.	-34879р.	-24600р.	-14938р.	-35135р.	-7157р.	2169р.	76776р.	76776р.
накопленная сумма инвестиционных затрат	606206р.	653915р.	702623р.	752259р.	801894р.	852656р.	903418р.	903418р.	153107р.	217069р.	278419р.	340257р.	4025669р.	4645731р.	4800426р.	4851991р.	5264511р.	5264511р.

накопленная сумма чистой прибыли и амортизационн ых отчислений	-3 31 1р.	9 75 0р.	39 04 0р.	84 63 2р.	13 0 22 4р.	19 1 91 8р.	25 3 61 2р.	253 612р.	1 00 1 06 4р.	1 71 8 59 0р.	2 43 8 54 0р.	3 16 0 65 6р.	3 88 4 73 1р.	4 610 596 р.	4 793 269 р.	<b>4 854 160 р.</b>	5 341 287 р.	5 341 287р.
месяц реализации проекта	1	2	3	4	5	6	7								82	83 (6 лет и 11 мес. )	91	

## ГЛОССАРИЙ

Понятие	Определение понятия	Источник
Безубыточность	возникает при равенстве затрат доходам предприятия	Райзберг, Б.А. Основы экономики и предпринимательства / Б.А. Райзберг. М. : Высшая школа экономики, 2015. 344 с.
Бизнес	приносящая доход деятельность граждан, имеющих собственность	Абрамов, В.С. Стратегический менеджмент / В.С. Абрамов, С.В. Абрамов. М. : Юрайт, 2017. 248 с.
Бизнес-план	это документ, в котором формулируется цель предполагаемой экономической деятельности, описываются работы, услуги, содержится анализ рынка, а также рассматриваются организационно-правовые вопросы и функции производства, дается технико-экономическое обоснование эффективности планируемой работы	Волков, А.С. Бизнес-планирование / А.С. Волков, А.А. Марченко. М. : РИОР, 2016. 80 с.
Бизнес-планирование	процесс разработки системы мероприятий, предусматривающей цели, содержание, сбалансированное взаимодействие ресурсов, объем, методы, последовательность и сроки выполнения работ по производству и реализации определенной продукции или оказанию услуг	Жариков, В.Д. Основы бизнес-планирования в организации / В.Д. Жариков, В.В. Жариков, В.В. Безпалов. М. : КноРус, 2017. 200 с.
Издержки предприятия	это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления производственной и коммерческой деятельности предприятия	Абрамов, В.С. Стратегический менеджмент / В.С. Абрамов, С.В. Абрамов. М. : Юрайт, 2017. 248 с.
Конкуренция	противоборство, соперничество между участниками рыночного хозяйства за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров и услуг с целью получения максимальной прибыли	Афитов, Э.А. Планирование на предприятии / Э.А. Афитов. М. : Инфра-М, 2015. 352 с.
Маркетинг	Это процесс согласования возможностей компании и запросов потребителей. согласно его широкому пониманию – это	Волков, А.С. Бизнес-планирование / А.С. Волков,

Понятие	Определение понятия	Источник
	социально-управленческий процесс, посредством которого индивидуумы и группы людей путем создания продуктов и их обмена получают то, в чем нуждаются	А.А. Марченко. М. : РИОР, 2016. 80 с.
Ниша рынка	это незанятая или неполностью занятая конкурентами часть рынка	Жариков, В.Д. Основы бизнес-планирования в организации / В.Д. Жариков, В.В. Жариков, В.В. Безпалов. М. : КноРус, 2017. 200 с.
Основные фонды	средства труда, которые, сохраняя свою натурально-вещественную форму, многократно участвуют в производственном процессе и постепенно, по мере износа, переносят свою стоимость на готовую продукцию	Волков, А.С. Бизнес-планирование / А.С. Волков, А.А. Марченко. М. : РИОР, 2016. 80 с.
Переменные издержки	меняются в прямой зависимости от объема производства. Они связаны с затратами на покупку сырья и рабочей силы	Райзберг, Б.А. Основы экономики и предпринимательства / Б.А. Райзберг. М. : Высшая школа экономики, 2015. 344 с.
Планирование	процесс разработки и последующего контроля за ходом реализации плана и его корректировки в соответствии с изменяющимися условиями. В общем случае это процесс обработки информации по обоснованию предстоящих действий, определение наилучших способов достижения целей	Волков, А.С. Бизнес-планирование / А.С. Волков, А.А. Марченко. М. : РИОР, 2016. 80 с.
Постоянные издержки	расходы, которые остаются неизменными, каково бы ни было количество производимой продукции. К ним относятся плата за аренду помещения, затраты на оборудование, оплата управленческого и административного персонала, страхование, реклама, проценты за кредит и др.	Абрамов, В.С. Стратегический менеджмент / В.С. Абрамов, С.В. Абрамов. М. : Юрайт, 2017. 248 с.
Предприятие	самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли	Жариков, В.Д. Основы бизнес-планирования в организации / В.Д. Жариков, В.В. Жариков, В.В. Безпалов. М. : КноРус, 2017.

Понятие	Определение понятия	Источник
		200 с.
Прибыль	конечный финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия, показатель ее эффективности, источник средств для осуществления инвестиций, формирования специальных фондов, а также платежей в бюджет. Прибыль образуется в результате превышения доходов над расходами, если же расходы превышают доходы, то организация терпит убытки	Райзберг, Б.А. Основы экономики и предпринимательства / Б.А. Райзберг. М. : Высшая школа экономики, 2015. 344 с.
Проект	замысел (задача, проблема) и необходимые средства для его реализации с целью достижения желаемого экономического, технического, технологического и организационного результата	Волков, А.С. Бизнес-планирование / А.С. Волков, А.А. Марченко. М. : РИОР, 2016. 80 с.
Развитие организации	процесс принятия решения, при котором достигается целевое (желательное и более совершенное) состояние деятельности и путь его достижения с учетом внутренних возможностей и внешних факторов (условий)	Жариков, В.Д. Основы бизнес-планирования в организации / В.Д. Жариков, В.В. Жариков, В.В. Безпалов. М. : КноРус, 2017. 200 с.
Рентабельность	показатель, который характеризует эффективность применения или потребления ресурсов; соотношение прибыли с затратами	Абрамов, В.С. Стратегический менеджмент / В.С. Абрамов, С.В. Абрамов. М. : Юрайт, 2017. 248 с.
Сфера услуг	комплекс предприятий, учреждений, организаций и видов деятельности, занятых производством всего многообразия услуг	Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов / В.Л. Горбунов. 2018. 288 с.
Цена	сумма денежных средств, взимаемая за товар, инструмент расчета продавца с покупателем за продукты и услуги	Волков, А.С. Бизнес-планирование / А.С. Волков, А.А. Марченко. М. : РИОР, 2016. 80 с.